Majalah

PENGUSAHA MUSLIM

Peluang, Strategi dan Syariah

Edisi 2 Volume 1 | Februari '10

Serial Rubrik plus TOKO ONLINE

Rahasia Pengusaha Sukses

Niat Tulus Usaha Mulus

Hukum Memakai Software Bajakan

Hortikultura Cantik Dalam Botol

Aneka Bisnis Tahan Krisis

Bisnis Pembawa Petaka

Harga: Rp. 20.000 (Jawa)/ 25.000 (Luar Jawa)

JALAN MENUJU HARAPAN

Saudaraku, sidang pembaca yang kami hormati, setiap manusia dituntut untuk selalu belajar bila ia berharap akan kemajuan dan meningkatnya kualitas hidupnya. Dan adalah sesuatu yang sangat wajar apabila dalam proses belajar tersebut ia kemudian melakukan berbagai kesalahan. Dan diantara sebaik-baik manusia adalah orang yang mau belajar dari kesalahan yang ia perbuat, lalu ia berusaha dengan sekuat tenaga untuk mampu berbuat lebih baik dan terlepas dari kesalahan atau berbuat salah.

Majalah Pengusaha Muslim masih berumur dalam hitungan bulan, kami pun berusaha dengan sekuat tenaga untuk melakukan pengaturan terhadap arah tujuan dan harapan majalah ini diterbitkan. Suatu ketika majalah ini mengangkat sebuah sebuah susunan kalimat "Sukses Dunia Akhirat" sebagai visi. Sebuah visi yang mungkin terlalu luas maknanya untuk sebuah harapan terbitnya sebuah majalah. Dan di lain waktu kemudian, terbesitlah sebuah ide untuk mengedepankan peluang, strategi dan syariah sebagai visi majalah ini. Memang kemudian kami pun memilih visi "Peluang, Strategi dan Syariah" sebagai visi majalah kami.

Peluang, tentunya harapan kami adalah majalah ini mampu memberikan informasi luas tentang berbagai peluang bisnis yang ada. Strategi, harapan kami adalah majalah ini mampu memberikan arahan dan bekal dalam melakukan berbagai aktivitas bisnis. Baik menyangkut strategi marketing, SDM, hingga keuangan. Sedangkan syariah, tak pelak lagi harapan kami adalah agar para pembaca sekalian terbekali dengan wawasan ilmiah yang bersumberkan kepada Al-Quran dan As-Sunnah sesuai dengan pemahaman Rasulullah dan para sahabat beliau. Bisnis yang tidak dituntun dengan dasar syariah, tentu akan banyak melanggar syariah. Pelanggaran syariah akan berakibat kepada tidak berkahnya aktivitas bisnis kita. Tidak berkah bukan berarti bisnis tersebut gagal, namun lebih kepada bermakna tidak akan memberikan kita kebahagiaan di dunia dan di akhirat.

Sidang pembaca yang budiman, itulah harapan-harapan kami, untuk menuju kesana bukanlah sebuah usaha yang ringan. Sangat dibutuhkan kesabaran, keteguhan dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu kami sangat berterima kasih kepada para pembaca sekalian yang hingga saat ini masih memberikan dukungannya dalam berbagai bentuk. Semoga Allah membalas amal baik sidang pembaca sekalian. *Amin Ya Rabbal 'Alamin.*

Komisaris
Fadil Fuad Basymeleh

Pemimpin Umum
Eko Pramono

Redaktur Pelaksana
Herbayu Ragil Kanugrahan

Staf Ahli Syariah
Ust. Muhammad Arifin Badri, M.A.
Ust. Khalid Syamhudi, Lc
Ust. Abu Ahmad Zainal Abidin
Ust. Muhammad Abduh Tuasikal, S.T.
Ust. Muhammad Wasitho, Lc
Ust. Muhammad Ashim Abu Minhal, Lc

Staf Redaksi
Ilham Choirul Anwar

Desain & Layout Isi
Maseko & Anjas Susanto

Administrasi/Iklan
Haris Wahyu Jatmiko

Alamat Redaksi
Jl. Prenjak no 13 Sukoharjo, Solo

Kontak
Iklan: 081 2260 52340
Sirkulasi: (0271) 2195330
Redaksi: 081548632342

Email
redaksi@majalah.pengusahamuslim.com
iklan@majalah.pengusahamuslim.com

Rekening
BCA 015 209 1271
a.n. Haris Wahyu Jatmiko

Penerbit
Yayasan Bina Pengusaha Muslim
Jakarta

PENGUSAHA MUSLIM

daftar isi

Mohon Penjelasan dari Redaksi

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Afwan, mohon penjelasan dari redaksi. Pada Rubrik Investigasi Majalah Pengusaha Muslim edisi Januari 2010, terdapat kalimat yang butuh penjelasan detail. Yakni, tepatnya di paragraf ke 15 tertulis, "... Dan, ada pula agen penjualan emas.... bahkan bisa mencicil." Mohon dijelaskan arti kalimat "mencicil". Sebab, pembelian emas wajib cash atau tunai agar tak terjebak pada riba nas'ah. Jazakumullah.

Wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Azmi
Balikpapan

Wa'alaikumsalam warahmatullah wabarakatuhu.

Sebelumnya kami mengucapkan terima kasih atas ketelitian dan pertanyaannya. Khusus kalimat "...bahkan bisa mencicil." dianggap tidak ada. (Jawaban ini sekaligus sebagai ralat). Sebenarnya kata "mencicil" tersebut untuk menggambarkan sistem tabungan dalam membeli emas. Artinya, calon pembeli menyisihkan uangnya sampai tabungan itu mencapai harga emas terkini yang akan dibelinya. Pembeli tetap akan bertransaksi menggunakan harga emas terbaru dan bukan dengan harga lama yang dibayar secara kredit, seperti layaknya jual beli barang. Cara pembelian emas dengan sistem menabung ini sudah diterapkan beberapa lembaga penjual emas. Sistem ini dipakai untuk memudahkan konsumen memiliki emas. *Wallahu a'lam --Red*

Rubrik Konsultasi Usaha

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Secara pribadi saya mengucapkan selamat atas terbitnya Majalah Pengusaha Muslim. Semoga membawa kemanfaatan bagi umat. Sebagai pembaca, saya memberi usulan: bagimana jika ada Rubrik Konsultasi Usaha dan sekali waktu majalah ini membahas tentang zakat perniagaan berikut contoh penghitungannya. Terima kasih.

Wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Hamba Allah
081323145XXX

Wa'alaikumsalam warahmatullah wabarakatuhu.

Terima kasih atas apresiasinya. Masukan Anda akan kami pertimbangkan —Red

Soal Istilah Asing

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Ahlan wa sahlan atas terbitnya Majalah Pengusaha Muslim. Saya sudah membaca Majalah Pengusaha Muslim dan isinya cukup menarik. Hanya saja kalau boleh saya menyarankan agar istilah-istilah asing yang ada di rubrik bisnis atau syar'i mohon diberi penjelasannya dalam Bahasa Indonesia. Sebab, saya yakin masih ada di antara pembaca majalah ini yang belum tentu paham terhadap istilah asing tersebut. Demikian saran saya. Terima kasih.

Wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Hamba Allah
08127687XXX

Wa'alaikumsalam warahmatullah wabarakatuhu.

Terima kasih atas saran Anda. Semoga kami semakin berhati-hati dan lebih teliti soal istilah asing —Red

Tema Laporan Utama

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Dalam dunia usaha, permodalan selalu menjadi masalah klasik. Artinya, klasik di sini berarti selalu ada disetiap zaman. Karena itu, saya ingin mengusulkan tema Laporan Utama berikutnya adalah menyangkut peminjaman modal usaha. Dengan penekanan pembahasan, mulai dari kepada siapa saja kita bisa meminjam modal, adab peminjaman modal, hingga lembaga keuangan yang jadi rujukan dari majalah ini (jika ada). Demikian usulan saya dan terima kasih atas perhatiannya.

Wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Deny Nurdin
(deny200 XXX@gmail.com)

Wa'alaikumsalam warahmatullahi wabarakatuhu.

Terima kasih atas apresiasinya. Usulan Anda akan kami pertimbangkan —Red

Tinta Luntur

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Di dalam Majalah Pengusaha Muslim edisi perdana (Des 2009) terdapat beberapa halaman yang tintanya tercecer atau luntur, tetapi kering. Jika diraba terasa kasar dan tintanya menempel di tangan, mirip hasil fotokopi. Mohon diperbaiki. *Jazakallah.*

Wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Dwi Kuncoro
Surabaya

Wa'alaikumsalam warahmatullah wabarakatuhu.

Terima kasih perhatian Anda. Insyallah, kami akan selalu memperbaiki kualitas produk dan layanan. —Red

Promosi yang Gencar

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Sampai saat ini, belum banyak masyarakat yang tahu akan kehadiran Majalah Pengusaha Muslim. Untuk itu, sebagai pembaca saya menyarankan agar tim Majalah Pengusaha Muslim segera lebih gencar dalam mempromosikan majalah ini. Agar majalah ini segera tersosialisasi di masyarakat. Terlebih dari sisi bisnis, kompetisi di dunia media sangat kuat. Demikian harapan saya. Terima kasih.

Wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Dewi
Kentingan, Solo

Wa'alaikumsalam warahmatullah wabarakatuhu.

Terima kasih atas masukan Anda. Insyaallah akan kami tindaklanjuti.

Praktis, Simpel dan Syar'i

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Selamat atas kehadiran Majalah Pengusaha Muslim. Saya melihat majalah ini sangat praktis, simpel dan tetap syar'i. Sangat cocok untuk panduan para pembaca yang ingin menambah wawasan di dunia bisnis yang memiliki kekuatan syar'i. Sekali lagi selamat, semoga majalah ini bermanfaat bagi masyarakat semua. Amin.

Wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Tini
Bandung 08562417XXX

Wa'alaikumsalam warahmatullah wabarakatuhu.

Terima kasih atas apresiasi Anda. Semoga sajian informasi yang kami berikan semakin berkualitas --Red

Biodata Profil

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Selamat atas terbitnya Majalah Pengusaha Muslim. Saya hanya urun pendapat, bagaimana kalau pada tulisan profil, dilengkapi dengan biodata profil atau sosok yang ditulis tersebut, termasuk alamat lengkap dan nomor telepon yang bisa dihubungi.

Jazakumulloh Khairon katsiro.

Wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Indah Dwi
Solo 0817448XXX

Wa'alaikumsalam warahmatulah wabarakatuh

Terima kasih atas pendapat Anda --Red

Mau Jadi Agen

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Selamat dengan terbitnya Majalah Pengusaha Muslim dengan staf ahli syariah bermanhaj salaf. Sepertinya majalah ini sangat prospektif, karenanya saya sangat berminat menjadi agen. Tapi belum tahu bagaimana syarat atau caranya. Mohon penjelasannya. Terima kasih.

Wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Tanto
Bekasi 081806762XXX

Wa'alaikumsalam warahmatulah wabarakatuh

Silakan kirimkan alamat email Anda ke sirkulasi@majalah.pengusahamuslim.com atau hubungi saudara Tofan Rinaldi dengan No. HP (0271) 219 5330

Mohon Lebih Berhati-hati

Assalamualaikum warahmatullah wabarakatuhu.

Pada Majalah Pengusaha Muslim Edisi Januari ada koreksi yang mungkin bisa dijadikan perhatian. Yakni, mohon untuk lebih berhati-hati dalam membuat artikel bisnis yang diharamkan. Seperti daur ulang kertas koran untuk pembuatan patung dan packaging rokok. Maaf, sebelumnya. Terima kasih.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuhu

Bowo
Pacitan 081332424XXX

Wa'alaikumsalam warahmatulah wabarakatuh

Terima kasih saran Anda. Semoga kami lebih berhati-hati --Red

Ust. Muhammad Abu Tuasikal, S.T.

SIAPA MENANAM DIA MENUAI

Kita mungkin pernah mendengar peribahasa ini, "Siapa yang menanam, dia yang akan menuai." Maksudnya, jika seseorang menanam sesuatu, maka ia akan menuai hasil dari sesuatu yang ditanam tersebut. Berikut ini beberapa contoh dalam Al Qur'an dan hadits yang menceritakan maksud dari peribahasa tersebut.

Menjaga hak Allah, menuai penjagaan Allah

Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa sallam* pernah mengajarkan pada Ibnu 'Abbas *radhiyallahu 'anhuma* sebuah kalimat:

"*Jagalah Allah, niscaya Allah akan menjagamu.*" (HR. Tirmidzi No. 2516 dan Ahmad 1/303. *Shahih*).

Yang dimaksud menjaga Allah di sini adalah menjaga batasan-batasan, hak-hak, perintah, dan larangan-larangan Allah. Yaitu, seseorang menjaganya dengan melaksanakan perintah Allah, menjauhi larangan-Nya, dan tidak melampaui batas dari batasan-Nya (berupa perintah maupun larangan Allah). Orang yang melakukan seperti ini, merekalah yang menjaga diri dari batasan-batasan Allah. Banyak hal yang perlu dijaga, mulai shalat lima waktu, pendengaran, penglihatan dan lisan dari berbagai keharaman hingga menjaga kemaluan. Yaitu, meletakkannya pada yang halal dan bukan melalui jalan haram (zina). (Lihat *Jaami'ul 'Ulum wal Hikam*, hal. 223-224).

Barangsiapa menjaga diri dengan melakukan perintah dan menjauhi larangan, maka ia akan mendapatkan dua penjagaan. *Pertama*, Allah akan menjaga urusan dunianya. Yaitu, ia akan mendapatkan penjagaan diri, anak, keluarga dan harta. *Kedua*, penjagaan yang lebih dari penjagaan pertama. Yaitu, Allah akan menjaga agama dan keimanannya. Allah akan menjaga dirinya dari pemikiran rancu yang bisa menyesatkan dan dari berbagai syahwat yang diharamkan (Faedah dari *Jaami'ul 'Ulum wal Hikam*, hal. 224-226).

Berlaku jujur, menuai kebaikan

Dari sahabat 'Abdullah bin Mas'ud, ia menuturkan bahwa Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda, "*Hendaklah kalian senantiasa berlaku jujur, karena sesungguhnya kejujuran akan mengantarkan pada kebaikan dan sesungguhnya kebaikan akan mengantarkan pada surga. Jika seseorang senantiasa berlaku jujur dan berusaha untuk jujur, maka dia akan dicatat di sisi Allah sebagai orang yang jujur. Hati-hatilah kalian dari berbuat dusta, karena sesungguhnya dusta akan mengantarkan kepada kejahatan dan kejahatan akan mengantarkan pada neraka. Jika seseorang sukanya berdusta dan berupaya untuk berdusta, maka ia akan dicatat di sisi Allah sebagai pendusta.*" (HR. Muslim no. 2607).

Terkhusus lagi, beliau memerintahkan kejujuran ini pada pedagang karena memang kebiasaan para pedagang adalah melakukan penipuan dan menempuh segala cara demi melariskan barang dagangan. Dari Rifa'ah, ia mengatakan bahwa ia pernah keluar bersama Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* ke tanah lapang dan melihat manusia sedang melakukan transaksi jual beli. Beliau lalu menyeru, "Wahai para pedagang!" Orang-orang pun memperhatikan seruan Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa*

"Seseorang yang selalu memaafkan akan semakin mulia dan bertambah kemuliaannya. Ia juga akan mendapatkan balasan dan kemuliaan di akhirat."

sallam sambil menengadahkan leher dan pandangan mereka pada beliau. Lantas Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda, "*Sesungguhnya para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat nanti sebagai orang-orang fajir (jahat), kecuali pedagang yang bertakwa pada Allah, berbuat baik dan berlaku jujur.*" (HR. Tirmidzi no. 1210 dan Ibnu Majah no. 2146. *Shahih Lighoirihi*).

Berlaku jujur juga akan menuai berbagai keberkahan. Dari sahabat Hakim bin Hizam, Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda, "*Kedua orang penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak pilih (khiyar) selama keduanya belum berpisah. Bila keduanya berlaku jujur dan saling terus terang, maka keduanya akan memperoleh keberkahan dalam transaksi tersebut. Sebaliknya, bila mereka berlaku dusta dan saling menutup-nutupi, niscaya akan hilanglah keberkahan bagi mereka pada transaksi itu.*" (HR. Bukhari no. 2079 dan Muslim no. 1532).

Mudah memaafkan dan tawadhu', menuai kemuliaan

Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda, "*Sedekah tidak mungkin mengurangi harta. Tidaklah seseorang suka memaafkan, melainkan ia akan semakin mulia. Tidaklah seseorang bersikap tawadhu' (rendah diri) karena Allah, melainkan Allah akan meninggikan derajatnya.*" (HR. Muslim no. 2588).

Seseorang yang selalu memaafkan akan semakin mulia dan bertambah kemuliaannya. Ia juga akan mendapatkan balasan dan kemuliaan di akhirat. Begitu pula orang yang tawadhu' (rendah diri) karena Allah, ia akan ditinggikan derajatnya di dunia, Allah akan senantiasa meneguhkan hatinya dan meninggikan derajatnya di sisi manusia, serta kedudukannya pun akan semakin mulia. Di akhirat pun, Allah akan meninggikan derajatnya karena ketawadhu'annya di dunia. (Lihat *Al Minhaj Syarh Muslim*, 16/141-142).

Berperilaku baik, menjadi teman akrab

Allah *Ta'ala* berfirman yang artinya, "*Dan tidaklah sama kebaikan dan kejahatan. Tolaklah (kejahatan itu) dengan cara yang lebih baik, maka tiba-tiba orang yang antaramu dan antara dia ada permusuhan seolah-olah telah menjadi teman yang sangat setia. Sifat-sifat yang baik itu tidak dianugerahkan melainkan kepada orang-orang yang sabar dan tidak dianugerahkan melainkan kepada orang-orang yang mempunyai keuntungan yang besar.*" (QS. Fushilat: 34-35).

Sahabat yang mulia, Ibnu 'Abbas -*radhiyallahu 'anhuma*- mengatakan, "Allah memerintahkan pada orang beriman untuk bersabar ketika ada yang membuat marah, membalas dengan kebaikan jika ada yang buat jahil, dan memaafkan ketika ada yang buat jelek. Jika setiap hamba melakukan semacam ini, Allah akan melindunginya dari gangguan setan dan akan menundukkan musuh-musuhnya. Malah yang semula bermusuhan bisa menjadi teman dekatnya karena tingkah laku baik semacam ini."

Ibnu Katsir *rahimahullah* mengatakan, "Namun yang mampu melakukan seperti ini adalah orang yang memiliki kesabaran. Karena membalas orang yg menyakiti kita dengan kebaikan adalah suatu yang berat bagi setiap jiwa." (Lihat *Tafsir Al Qur'an Al 'Azhim*, 12/243).

Menolong dan memudahkan sesama, menuai pertolongan dan kemudahan dari Allah

Rasulullah *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda, "*Barangsiapa meringankan sebuah kesusahan (kesedihan) seorang mukmin di dunia, Allah akan meringankan kesusahannya pada hari kiamat. Barangsiapa memudahkan urusan seseorang yang dalam keadaan sulit, Allah akan memberinya kemudahan di dunia dan akhirat. Barangsiapa menutup 'aib seseorang, Allah pun akan menutupi 'aibnya di dunia dan akhirat. Allah akan senantiasa menolong hamba-Nya, selama hamba tersebut menolong saudaranya.*" (HR. Muslim no. 2699).

Di antara bentuk pertolongan di sini adalah seseorang memberikan kemudahan dalam masalah utang. Ini bisa dilakukan dengan dua cara. *Pertama*, memberikan tenggang waktu pelunasan dari tempo yang diberikan, ini hukumnya wajib. *Kedua*, dengan memutihkan (membebaskan) hutang tersebut, dan ini dianjurkan. Berkebalikan dari sikap baik ini adalah mengenakan riba pada saudaranya yang menunda utang. Ini adalah berkebalikan dari memberi kemudahan. Maka tentu saja orang yang memberi kesulitan pada saudaranya akan menuai hasil yang sebaliknya.

Berbuat curang, menuai berbagai musibah

Nabi *shallallahu 'alaihi wa sallam* bersabda, "*Dan tidaklah mereka berbuat curang ketika menakar dan menimbang melainkan mereka akan ditimpa kekeringan, mahalnya biaya hidup dan kelaliman para penguasa.*"(HR. Ibnu Majah no. 4019. *Hasan*).

Jadi ingatlah, setiap yang kita tanam --baik kebaikan maupun kejelekan--, pasti kita akan menuai hasilnya. Oleh karenanya, bersemangatlah dalam menanam kebaikan dan janganlah pernah mau menanam kejelekan. Para ulama seringkali mengutarakan, "Balasan dari kebaikan adalah kebaikan setelahnya. Sedangkan balasan dari kejelekan adalah kejelekan setelahnya."(Lihat *Tafsir Al Qur'an Al 'Azhim*, 14/372).

Wallahu a'lamu bishowab.

Click! www.pustakadarulilmi.com

PUSTAKA DARUL ILMI
Menggapai Hidayah dengan Ilmu

Mau tambah ilmu? Baca buku!
Buku yang bergizi, Ya Pustaka Darul Ilmi!
Lebih amanah, sesuai Al-Qur'an & As-Sunnah!
Segera miliki, tak perlu ragu lagi!

Terbuka Kesempatan Untuk Menjadi Agen Pemasaran
Segera Hubungi:
0812 9047 378
atau
(021) 9317 0307

Syarah Ushulus Sunnah
Rp. 33.000,-

Fiqih Adzan & Iqamat
Buku Baru!

Lembutnya Dakwah...
Rp. 21.000,-

Siapa Bilang MLM Haram?!
Rp. 21.000,-

Panduan Amal Sehari Semalam
NEW! Edisi Hard Cover: Rp. 89.000,-

Kunjungi kami di:

Islamic Book Fair Jakarta 1431/2010
Pustaka Darul Ilmi
Stand No. 23 (Shofa Lt.2)
Istora Gelora Bung Karno Senayan-Jakarta
Tanggal 5 - 14 Maret 2010

Hidup Dalam 'Keterasingan'
Rp. 25.000,-

Adakah Siksa Kubur?
Rp. 23.000,-

34 Benteng Penangkal Setan
Rp. 45.000,-

Cara Bijak Mendidik Anak
Segera Terbit!

Manasik Haji & Umrah...
Rp. 45.000,-

Kunci Suami Sukses
Rp. 25.000,-

Sifat Mandi Nabi
Rp. 27.000,-

Umat Islam Dikepung...
Rp. 27.000,-

Demonstrasi Solusi atau Polusi?
Rp. 28.000,-

Untukmu Yang Bejiwa Hanif
Edisi Soft Cover: Rp. 25.000,-

Meniru Sabarnya Nabi
Rp. 26.000,-

12 Kiat Ngalap Berkah
Rp. 25.000,-

1 Jam Belajar Mengurus Jenazah
Rp. 24.000,-

Beginilah Kepribadian ..Muslim
Rp. 25.000,-

Surat Terbuka Untuk Para Istri
Rp. 29.000,-

Surat Terbuka Untuk Para Suami
Rp. 33.000,-

Menyelami Samudera Basmalah
Rp. 15.000,-

Riba & Tinjauan ...Perbankan Syari'ah
Rp. 38.000,-

Sifat Perniagaan Nabi
Rp. 47.000,-

Mungkinkah Umur Manusia Bertambah...
Rp. 15.000,-

Buhul Cinta
Rp. 17.000,-

Kiat Mujarab Melawan Sihir
Rp. 18.000,-

BISNIS EKSIS SAAT BADAI KRISIS

Tidak ada satu negara pun di dunia ini yang kebal krisis ekonomi. Amerika yang dikenal sebagai negara digdaya yang juga menjadi tempat berkantornya Dana Moneter Internasional atau International Monetary Fund (IMF) dan Bank Dunia, pun merasakan krisis seperti yang dialami Indonesia.

"Ketidakpastian kondisi perekonomian global juga menjadi tantangan tersendiri bagi pemimpin bisnis. Oleh karena itu, dibutuhkan *scenario planning* untuk mengukur risiko-risiko apa saja yang mungkin terjadi dimasa depan. Ketika peristiwa tersebut benar terjadi, maka dapat diambil keputusan yang tepat."

Malah, nilai kerugian akibat krisis keuangan di AS jauh lebih besar. Dampaknya juga lebih luas dibandingkan krisis di Indonesia tahun 1998 lalu. Krisis memang akan selalu datang dan pergi disiklus kehidupan berbisnis, seperti layaknya hukum alam.

Fenomena lumrah ketika krisis melanda ialah nilai mata uang jatuh dan harga melambung tinggi, sehingga mengakibatkan produksi menjadi terseok-seok. Bahkan sebagian industri berhenti beroperasi. Daya beli masyarakat terhadap program tertentu pun ikut terjun bebas. Biaya produksi dan pengeluaran lainnya dibatasi hingga seminimal mungkin. Sementara disaat yang sama, pegawai didorong untuk "menghasilkan" hingga titik maksimal. Ujung-ujungnya, genderang merumahkan karyawan pun ditabuh. Permasalahan kian rumit ketika, serikat pekerja bersiap-siap dengan unjuk rasa pesangon atau kenaikan gaji.

Beruntung, Indonesia menjadi satu dari tiga negara di dunia yang mampu bertahan dari terpaan krisis ekonomi global. Kuncinya, perekonomian nasional ditopang oleh usaha kecil dan menengah (UKM) yang masih menggeliat saat krisis. Berkat UKM perekonomian nasional masih tumbuh positif. Dari data yang dimiliki Depdag, 90 persen kegiatan usaha di Indonesia ternyata ditopang oleh UKM. Diwaktu kondisi ekonomi tidak terkendali, perekonomian Indonesia tetap tumbuh walau tidak besar. Yakni, 3-4 persen karena ditopang UKM.

Pun demikian, harus diakui, badai krisis telah membawa konsekuensi tersendiri bagi dunai bisnis. Salah satunya ialah banyaknya bisnis yang bertumbangan. Tapi, bukan berarti semua bisnis akan terseret krisis lantas kolaps. Tetap saja ada bisnis yang eksis, meski membutuhkan perhatian yang ekstra. Boleh jadi jenis bisnis tersebut sebenarnya dapat hancur oleh krisis, namun lantaran pebisnisnya tahan banting maka bisnisnya tetap kuat bertahan. Atau, sebenarnya bisnis tersebut kena imbas dari krisis, namun ketika ketergantungan pasar sangat tinggi terhadap bisnis tersebut maka tetap saja bisa bertahan. Memang, masing-masing pebisnis memiliki reaksi yang berbeda-beda kala krisis melanda. Namun, dari semua reaksi itu, hanya ada dua hasil yang akan diterima, yaitu kesuksesan atau kegagalan!

Membicaran krisis tentu sangat penting. Namun, jauh dari itu bagaimana sikap yang seharusnya bisa dilakukan saat menghadapi masa-masa krisis itulah yang lebih penting. Termasuk bagaimana memaknai krisis itu sendiri. Sebagaimana pepatah bijak mengatakan "kita tidak bisa mengendalikan angin, tetapi kita bisa mengendalikan perahu yang kita tumpangi". Krisis global merupakan kondisi yang penuh ketidakpastian, karena tidak dapat memprediksi secara pasti mengenai apa yang terjadi dimasa depan. Bisnis yang masih eksis saat ini tidak menjadi jaminan bahwa bisa terus *going concern* atau terus eksis. Karena itu, menghadapi krisis memerlukan penyikapan yang ekstra. Semisal, mengembangkan strategi baru. Mengingat setiap krisis memberi dampak yang berbeda, sehingga bisnis jelas membutuhkan strategi baru yang lebih relevan. Di samping mencari celah adanya peluang-peluang baru.

Atau melakukan restrukturisasi. Krisis global yang memukul begitu kuat bukan tidak mungkin memojokkan bisnis, sehingga perlu untuk melakukan restrukturisasi. Yakni, merupakan upaya mengorganisasi dan menstruktur ulang bisnis Anda supaya bisa kembali mencetak untung. *Talent management* juga merupakan hal yang tidak boleh terlupakan, sekalipun dalam kondisi krisis. Krisis berpotensi untuk menurunkan semangat dan produktivitas karyawan, sehingga perusahaan harus menjalankan upaya-upaya positif demi mempertahankan karyawan, seperti *reward* dan *recognition* yang sesuai. Melalui *talent management* yang baik, diharapkan karyawan dapat memberikan pelayanan yang baik juga terhadap pelanggan.

Ketidakpastian kondisi perekonomian global juga menjadi tantangan tersendiri bagi pemimpin bisnis. Oleh karena itu, dibutuhkan *scenario planning* untuk mengukur risiko-risiko apa saja yang mungkin terjadi dimasa depan. Ketika peristiwa tersebut benar terjadi, maka dapat diambil keputusan yang tepat. Dengan fokus pada kekuatan dan peluang yang ada serta tonggak kepemimpinan yang kuat, maka bisnis akan dapat bertahan, meskipun perekonomian

sedang dirundung krisis. Tentu, masih banyak cara dan strategi yang bisa dilakukan untuk menyiasati bisnis agar tetap eksis dikala krisis.

Hanya saja, sebenarnya di tengah badai krisis yang melanda ada hikmah yang bisa diambil. Yakni, menemukan celah peluang bisnis yang sekiranya memiliki daya ketahanan yang kuat disaat krisis melanda. Minimal, bisnis tetap eksis meski imbas krisis memberi pengaruh negatif. Apa jenis bisnis tersebut? Yang pasti bisnis yang terkait kebutuhan dengan masyarakat. Dengan kata lain, ketergantungan masyarakat akan produk dari bisnis tersebut akan selalu ada, walapun disaat krisis . Bahkan, inilah dasar bisnis yang paling dianjurkan. Pasalnya, orang akan mudah dan rela mengeluarkan uangnya untuk sesuatu yang dibutuhkannya. Tapi, jangan sampai situasi krisis justru dijadikan sarana untuk mengeruk keuntungan dengan cara dholim. Artinya, memanfaatkan keadaan yang sulit dengan memainkan harga yang terlalu ekstrem.

Contoh bisnis tersebut ialah bisnis pendidikan, kesehatan, IT/telekomunikasi, kuliner (makanan), dan *consumer goods* (kebutuhan pokok). Tentu masih ada beberapa jenis bisnis lain yang juga tahan krisis. Lima bisnis tersebut hampir dipastikan pasar membutuhkannya. Sebab, menjadi kebutuhan primer yang bisa dibilang harus segera dipenuhi kepemilikannya. Tak peduli situasi perekonomian stabil atau krisis. Masyarakat akan tetap berusaha mendapatkan kebutuhan tersebut. Bahkan, kadang harus rela berhutang untuk mendapatkannya.

Sebagai gambaran saja, bisnis di sektor pendidikan. Kebutuhan bagi pendidikan sebagai bekal untuk meningkatkan kualitas hidup, jelas penting untuk segera dipenuhi. Pendidikan di sini termasuk berkaitan dengan pendidian ketrampilan. Di saat kompetisi dunia kerja semakin ketat, kualitas pendidikan jelas menjadi pertaruhan yang tak terelakkan. Hampir bisa dipastikan, kompetisi akan selalu dimenangkan oleh orang-orang yang siap ilmu dan keterampilan. Terkecuali bila Anda memutuskan diri untuk selalu menerima setiap kekalahan dalam kompetisi tanpa adanya ikhtiar sebelumnya. Ketika semua orang telah menyadari sepenuhnya arti penting pendidikan, maka tren bisnis di jalur ini grafiknya akan terus meningkat. Pada gilirannya, Anda pun masih memiliki kesempatan untuk memilih bisnis ini. Banyak varian bisnis di lini ini. Semisal mendirikan lembaga-lembaga ketrampilan atau kursus hingga pendidikan untuk anak usia dini.

Prospek cerah juga ditunjukkan dari bisnis yang terkait dengan dunia kesehatan. Dalam kondisi sulit pun, ketergantungan pasar akan kebutuhan kesehatan tetap berlangsung. Kesehatan akan tetap menjadi kebutuhan yang menjadi prioritas manusia. Kebutuhan kesehatan ini bukan saja terkait dengan soal mencari sembuh, namun juga termasuk pada ranah penjegahan penyakit atau preventif. Malah ketika kesehatan telah menjadi bagian dari gaya hidup, masyarakat akan semakin peduli dengan perawatan diri. Misal, masyarakat yang berusia produktif (37-55 tahun) mereka ingin lebih sehat, (*feel healthier*), memperbaiki penampilan (*look better*), atau memperlambat penuaan (*slow down aging*). Mereka tidak rela penyakit mencuri usia produktifnya. Ceruk untung pun bisa didulang dari bisnis ini. Semisal mendirikan apotek, klinik kesehatan-kecantikan, rumah sakit, sanggar kebugaran, atau mengambil jalur perdagangan obat tradisional yang akhir-akhir ini makin laris manis; herbal atau jamu-jamuan. Pilihan-pilihan dari sektor bisnis kesehatan ini pun, dipastikan akan tetap memiliki pasar.

Pun halnya dengan sektor bisnis IT/komunikasi, kuliner (makanan) dan *consumer goods* atau kebutuhan pokok. Masing-masing tetap dibutuhkan dan dicari masyarakat. Oleh sebab itu, bisnis di sektor-sektor ini selalu bisa bertahan dalam situasi apapun. Malah bisa bersaing ketat. Singkatnya, bisa dikatakan bisnis-bisnis jenis di atas relatif lebih tangguh dibanding dengan jenis bisnis lain. Sekali lagi, meski jenis bisnis tersebut tangguh hanya saja semua berpulang pada pengelolanya. Jenis bisnis boleh saja tahan krisis, namun jika pengelolanya tidak tahan banting maka akan sama saja.

Justru dalam kondisi krisis inilah, kemampuan pebisnis diuji. Bagaimana mengendalikan bisnis yang diancam badai krisis. Sekalipun terdapat bisnis yang produknya senantiasa dibutuhkan oleh konsumen, tapi kegigihan seorang pebisnis untuk berusaha, menjadi syarat bagi keberlangsungan bisnis. Bila tidak bisa menyikapi dengan bijak, bukan tidak mungkin bisnisnya akan jatuh. Salah satu kuncinya ialah tahan banting. Bila syarat ini belum dipenuhi, maka seseorang

"Banyak cara memupuk bekal Anda agar menjadi pebisnis yang tangguh, ulet dan tahan uji. Memperluas cakrawala pengetahuan sebelum memulai bisnis, menjadi syarat mutlak yang tak mungkin dihindari. Mengasah diri dengan berbagai ketrampilan sekaligus *sharing* dengan para pebisnis yang berpengalaman adalah bekal yang riil dibutuhkan."

belum menjadi pebisnis sesungguhnya. Karena, seorang pebisnis akan menghadapi fase sukses dan gagal. Siklus yang akan menjadi hal tidak bisa dihindari. Maka, seorang pebisnis harus belajar untuk senantiasa mampu mempertahankan bisnisnya walau dalam terjangan berbagai masalah.

Banyak cara memupuk bekal Anda agar menjadi pebisnis yang tangguh, ulet dan tahan uji. Memperluas cakrawala pengetahuan sebelum memulai bisnis, menjadi syarat mutlak yang tak mungkin dihindari. Mengasah diri dengan berbagai ketrampilan sekaligus *sharing* dengan para pebisnis yang berpengalaman adalah bekal yang riil dibutuhkan. Selain itu, membina jaringan kerja atau *networking* dengan berbagai sektor, yang terkait maupun tidak, pada bisnis yang akan ditekuni. Jaringan kerja ini akan memiliki peran yang signifikan bagi kepentingan dunia bisnis. Tentu masih banyak cara atau bekal yang bisa dipelajari guna menjadi seorang pebisnis yang tangguh. Dan itu semua dapat Anda pelajari dalam berbagai literatur yang bisa dijumpai di media, buku-buku, atau jurnal-jurnal. Berguru langsung dengan pengusaha yang berpengalaman di dunia bisnis pun lebih afdol. Tinggal sejauhmana kemauan Anda untuk bertanggung jawab atas pilihan yang telah Anda tetapkan. Menjadi seorang pengusaha.

Setelah Anda cukup bekal, maka gilirannya adalah menentukan jenis bisnis yang sekiranya bisa Anda jalankan. Syukur-syukur, bisnis tersebut memiliki daya tahan yang kuat terhadap situasi apapun. Dan pasar memiliki ketergantungan berkelanjutan atas produk yang Anda jual. Oleh karenanya, dalam menentukan pilihan bisnis tersebut bisa dengan memperhatikan masalah dan kebutuhan masyarakat. Bisnis dengan target orang lain sebagai pangsa pasarnya, tentu wajib bersinggungan dengan kebutuhan pangsa pasar itu sendiri. Jadi, sangat wajar bila melihat peluang bisnis dari apa yang dibutuhkan masyarakat. Artinya, kebutuhan yang memiliki kerelatifan sifat jangka panjang dan memiliki ketahanan maksimal dalam kondisi apapun.

Membangun bisnis yang tahan krisis memang tak mudah. Dalam beberapa literatur yang ada, banyak syarat yang mesti dimiliki untuk membangun bisnis tahan krisis. Baik bagi sosok pengusahanya maupun pilihan usaha atau bisnisnya. Dalam satu pemikiran yang dilontarkan oleh Konosuke Matsushita, seorang pemilik perusahaan elektronik kelas dunia (Matsushita Electronics Industries atau MEI). Ada setidaknya 7 prinsip yang harus dimiliki sebelum membangun bisnis tahan krisis. Diantaranya, kontrubusi pada masyarakat, adil dan jujur, kerjasama dan semangat tim, upya tak kenal lelah untuk perbaikan, sopan dan rendah hati, fleksibel serta bersyukur.

Prinsip ini menggabungkan antara karakter pemimpin yang tangguh, kebersamaan tim, humanis namun tidak meninggalkan kesyukurannya. Buktinya? Ampuh! Di kala krisis melanda pada tahun 1929, perusahaannya tak merumahkan satu pun karywannya. Padahal di saat itu, ada banyak perusahaan yang terpaksa merumahkan karyawannya. Sebut saja General Motor (GM) yang merumahkan karyawannya hampir separuh dari jumlah karyawannya yang berjumlah 92.829 orang. Ketangguhan inilah yang mestinya menjadi inspirasi bagi Anda. Betapa untuk membangun sebuah bisnis yang tahan krisis mesti berhati-hati dan tidak gegabah. Salah sedikit saja Anda melangkah tanpa perhitungan, maka resiko buruk pun akan Anda alami.

Nah, ketika Anda telah menentukan jenis bisnis tahan krisis lalu literatur mengajarkan Anda untuk menguasai syarat-syarat sebelum berbisnis, tentu Anda telah memiliki gambaran jelas. Menuju kesuksesan di dunia bisnis dengan segala dinamikanya bukan persoalan mudah. Antara kecermatan memilih jenis bisnis, ketangguhan mengelolanya sampai kesiapan mental jika menerima konsekuensi terburuk dari perjalanan bisnisnya. Termasuk dalam ancaman badai krisis. Namun, jangan dijadikan alasan jika krisis sebagai salah satu penghambat atau malah pemberhentian bagi rencana bisnis Anda. Atau menjadi 'hantu' yang menakutkan bagi kesuksesan bisnis Anda. Namun, tatap masa depan bisnis Anda dengan keoptimisan. Itulah kuncinya, sekalipun krisis telah menyerang. Sebab, dengan optimis orang dapat melihat peluang disetiap bahaya. **(Herbayu/berbagai sumber)**

ENTREPRENEUR TANGGUH

BISNIS KOKOH

Sekalipun terdapat bisnis yang produknya senantiasa dibutuhkan oleh konsumen, tapi kegigihan seorang entrepreneur untuk berusaha, tetap menjadi acuan keberlangsungan bisnis. Bisnis apapun akan memiliki siklus yang bisa berubah setiap saat. Kadang, saat kondisi membaik, maka berada di siklus atas. Kadang pula, harus merasakan siklus di bawah tatkala terjadi penurunan omset. Dan, itu menjadi sesuatu yang wajar.

Bisnis memang bisa diprediksi keuntungannya. Daya beli masyarakat tidak selamanya positif. Pada posisi terjadi krisis ekonomi, misalnya, daya beli konsumen menurun. Sekalipun, mereka akan tetap mengkonsumsi barang-barang yang sifatnya menjadi kebutuhan. Hanya saja, akan tetap terjadi pengurangan pemenuhan terhadap produk yang dikonsumsi. Bila seorang entrepreneur tidak bisa menyikapi siklus ini dengan bijak, bukan tidak mungkin bisnisnya akan jatuh. Lantaran, dia tidak memilih sikap menyerah dalam mempertahankan bisnis.

Pribadi yang tahan banting adalah syarat utama bagi seorang entrepreneur. Bila syarat ini belum dipenuhi, maka seseorang belum menjadi entrepreneur sesungguhnya. Karena, seorang entrepreneur akan menghadapi fase sukses dan gagal. Dan, sesungguhnya kegagalan itu adalah proses menuju untuk sukses. Maka, seseorang harus belajar untuk senantiasa mampu mempertahankan bisnisnya walau dalam terjangan berbagai masalah. "Kalau belum dibanting saja sudah pecah, tak usah jadi entrepreneur," kata Mendiknas, Muhammad Nuh, saat mengisi Workshop Pendidikan Kewirausahaan di SMK, yang dikutip dari situs resmi Depdiknas.

Untuk itu, Anda perlu senantiasa menjadi *entrepreneur* tangguh untuk bisa menghadapi berbagai tantangan bisnis. Maju mundurnya bisnis Anda ada di tangan Anda sendiri. Bisnis yang berprospek bagus sekalipun tidak akan maju jika tidak ditangani dengan baik, tanpa campur tangan entrepreneur yang tangguh. Dan, Anda bisa melatihnya dari awal usaha Anda.

Kebingungan yang muncul sebelum memulai usaha adalah tidak memiliki wawasan tentang berbagai hal dalam dunia bisnis. Untuk itu, perluaslah cakrawala pengetahuan Anda sebelum memulai bisnis. Latihlah kekuatan Anda setiap hari dengan belajar dari orang lain, mengikuti berbagai kursus, seminar atau membaca buku tentang kewirausahaan dan tokoh-tokohnya yang berhasil, sehingga bisa menginspirasi dan memotivasi jiwa wirausaha.

Seorang enterpreneur juga harus dibekali dengan kemampuan teknis. jika seseorang ingin mengembangkan usaha di bidang elektronika, maka minimal dia paham tentang prinsip-prinsip elektronika. Jika seseorang ingin mengembangkan usaha agro, maka dia pun harus mengetahui prinsip-prinsip agro. Intinya ada teknik kemampuan minimal yang terkait dengan lingkup yang mau dikembangkan oleh *entrepreneur*. Syukur-syukur kalau menguasai berbagai ilmu sehingga bisa menjadi fleksibel.

Sebetulnya sikap fleksibel bisa diartikan pula sebagai sikap adaptif. Sikap fleksibel diperlukan di dunia usaha, karena dari waktu ke waktu, iklim usaha akan mengalami perubahan dan sifatnya sangat kondisional sesuai dengan perkembangan terkini. Seseorang yang fleksibel akan tanggap terhadap keadaan, sehingga perubahan apapun yang terjadi, *entrepreneur* akan tetap bertahan dengan mencari solusi yang terbaik untuk mempertahankan usahanya.

Selain pengetahuan, Anda juga perlu membina jaringan kerja dengan berbagai sektor, yang terkait maupun tidak, pada bisnis yang akan Anda tekuni. Jaringan kerja ini akan memiliki andil yang besar untuk memperlancar segala urusan dalam dunia bisnis.

Banyak perusahan besar berkembang dari bisnis yang kecil. Lalu, dia tumbuh menjadi perusahaan besar. Usaha yang tumbuh dari kecil akan cukup mendapat tempaan pengalaman selama perjalanan usahanya sampai menjadi besar dan berhasil berkembang. Maka, Anda jangan berkecil hati bila harus memulai usaha dari nol. Pengalaman-pengalaman bisnis yang Anda dapatkan, jika Anda tetap konsisten, akan menjadi senjata untuk memuluskan bisnis Anda untuk berkembang pesat.

Dalam sebuah bisnis, nilai etika yang harus dipegang adalah kejujuran. Kejujuran dapat menimbulkan respek dari customer atau konsumen usaha Anda. Dengan memegang prinsip kejujuran, seorang *entrepreneur* dapat bertahan dalam usaha. Bayangkan, jika sebagai *entrepreneur* "berbakat" menipu konsumen. Misalnya, memberikan informasi yang menyesatkan tentang produk yang dijualnya. Sangat mungkin usaha tersebut tidak akan bertahan lama. Konsumen akan beralih ke tempat lain, walaupun produk yang Anda jual adalah barang yang dibutuhkan konsumen secara rutin. Oleh karena itu, jika ingin menjadi *entrepreneur* tangguh, prinsip kejujuran amat berharga sebagai modal awal.

Elemen penting dalam mentalitas seorang *entrepreneur* tangguh adalah mengakui jika memiliki kesalahan. Terkadang manusia tidak menyadari jika dirinya tidak sempurna dan memiliki banyak kesalahan. Dalam dunia *entrepreneur*, lebih baik mengakui kesalahan langkah dan memperbaikinya, dibanding terus menjalankan usaha dalam konsep yang salah. Untuk mempertimbangkan salah atau benar langkah yang dilakukan, Anda bisa melakukan komunikasi dengan orang yang terlibat dalam usaha. Bisa juga dengan melakukan pengamatan dan observasi secara periodik terhadap usaha yang dilakukan.

Namanya juga *entrepreneur*, maka Anda perlu selalu kreatif dan inovatif. Ini adalah prinsip dasar yang harus dimiliki *entrepreneur*. Anda harus kreatif menemukan ide-ide baru yang belum tergarap. Atau, Anda meracik dari inovasi yang sudah ada dan mengembangkannya menjadi sebuah inovasi baru. Setelah usaha berjalan, seorang *entrepreneur* harus terus mengembangkan ide-ide kreatifnya demi kemajuan usaha atau diversikasi usahanya. Karena itu, perlu selalu melihat dan mencoba peluang baru.

Sikap positif, merupakan kiat sukses lain dalam memulai sebuah usaha. Yakinkan diri Anda, bahwa dengan membuka usaha, Anda akan mampu memiliki penghasilan setiap hari dan lebih besar dari sebelumnya. Lupakan kelemahan-kelemahan diri yang bisa menghalangi kemajuan dalam berbisnis. Bersikaplah sabar, tidak pantang menyerah, terus belajar, dan selalu melihat permasalahan secara positif.

Pada umumnya masyarakat menghormati seseorang yang berhati-hati dan bijaksana dengan masa depan. Sikap kehati-hatian barangkali tidak bermasalah, namun akan menjadi pokok permasalahan bila menyebabkan hilangnya peluang bisnis yang ada di depan mata. Prinsip dalam menjalankan usaha harus berani gagal, namun sekaligus optimis bahwa usaha akan berhasil.

Anda pun akan menyadari jika kesuksesan itu diperoleh dengan penuh perjuangan dan pengorbanan. Anda tidak akan mundur kalau Anda berhasil mengubah *mindset* (cara berfikir) Anda. Jatuh bangun dalam dunia bisnis itu biasa. Namun sekali jatuh, Anda akan bangun menjadi lebih kuat. Anda mungkin akan mengalami kurang tidur, kekhawatiran gagal, sakit kepala atau maag, dan menanggung risiko bisnis. Namun setelah bisa melewati semua itu, Anda akan terbiasa.

Bersamaan dengan pengalaman dan proses belajar tersebut, Anda akan lebih matang dan percaya diri menghadapi berbagai kondisi. Pengusaha sukses adalah mereka yang berhasil melewati beberapa kendala ketika bisnis mereka baru mulai. Dan, setelah itu, mampu membesarkannya. Mereka adalah orang yang pantang menyerah, mampu bertahan, dan tetap bersemangat. **(Ilham/berbagai sumber)**

LIMA SEKTOR BISNIS TAHAN KRISIS

BISNIS

Benarkah ada bisnis yang tahan krisis? Bisa dibilang tidak ada. Setiap bisnis akan menemui siklus hidupnya. Kadang di atas, stagnan, atau di bawah. Ketika bisnis tidak bisa dikendalikan lagi daur hidupnya, maka runtuhlah aktivitas bisnis. Apalagi, bila secara makro, dunia diterjang krisis ekonomi.

Harga-harga naik, dan kemampuan membeli konsumen berkurang. Maka, bisnis jadi lebih cepat ambruknya. Beruntung, Indonesia menjadi satu dari tiga negara di dunia yang mampu bertahan dari terpaan krisis ekonomi global. Kuncinya, perekonomian nasional ditopang oleh usaha kecil dan menengah (UKM) yang masih menggeliat saat krisis. Berkat UKM perekonomian nasional masih tumbuh positif. Dari data yang dimiliki Depdag, 90 persen kegiatan usaha di Indonesia ternyata ditopang oleh UKM. Diwaktu kondisi ekonomi tidak terkendali, perekonomian Indonesia tetap tumbuh walau tidak besar. Yakni, 3-4 persen, karena ditopang UKM.

Tapi, bukan berarti semua bisnis akan terseret krisis lantas kolaps. Tetap saja ada bisnis yang eksis, meski membutuhkan perhatian yang ekstra. Boleh jadi jenis bisnis tersebut sebenarnya dapat hancur oleh krisis. Namun, lantaran pebisnisnya tahan banting maka bisnisnya tetap kuat bertahan.

Atau, sebenarnya bisnis tersebut kena imbas dari krisis, namun ketika ketergantungan pasar sangat tinggi terhadap bisnis tersebut maka tetap saja bisa bertahan. Memang, masing-masing pebisnis maupun bisnis itu sendiri memiliki reaksi yang berbeda-beda kala krisis melanda. Namun, dari semua reaksi itu, hanya ada dua hasil yang akan diterima, yaitu kesuksesan atau kegagalan!

Kami menilai, ada lima sektor bisnis yang sekalipun ada krisis ekonomi global, konsumen akan tetap butuh. Yaitu, sektor pendidikan, kesehatan, teknologi dan komunikasi, kuliner, dan kebutuhan pokok (consumer goods). Bisnis yang tahan krisis mengandalkan dari stabilnya permintaan terhadap produk-produk yang dijual. Dan, produk itu senantiasa dicari dalam kehidupan manusia pada umumnya. Misalnya, untuk kebutuhan pokok. Tidak ada manusia yang akan hidup dengan meninggalkan aktivitas makan dan minum. Maka, muncullah di sekitar kita para penjual barang-barang rumah tangga, atau yang disebut kelontong.

Tidak ketinggalan, di negara kita, cukup banyak pedagang kaki lima yang menawarkan aneka makanan berat maupun camilan. Dan, di sebagian kota, penjual aneka makanan ini malahan digarap untuk membuat potensi wisata kuliner.

Pernahkah Anda ke Solo? Jika Anda melewati kota ini, hampir setiap tempat ada pebisnis makanan. Agar tidak repot mencari kuliner yang tersebar di banyak lokasi, Pemkot Solo menempatkan sebagian PKL di suatu area bernama Solo Langen Bogan (Galabo) yang berlokasi di daerah Gladak. Anda bisa menemui aneka makanan khas Solo di sana. Dan, soal makanan, kata sebuah iklan, memang tidak bisa bohong. Keberadaannya, akan tetap dicari.

Air minum, yang jumlahnya melimpah pun, kini banyak yang mengemasnya sebagai air minum siap saji. Padahal, di awal produksinya dulu, air minum dalam kemasan diragukan akan sukses di Indonesia. Kini, malah banyak orang ramai-ramai membuat usaha air minum isi ulang di tengah banyaknya merk air minum kemasan.

Soal meraih kesejahteraan hidup, muncul kesadaran bahwa orang mesti memiliki pendidikan untuk menunjang kebaikan masa depannya. Anak-anak usia balita pun, bahkan sudah diperhatikan pendidikannya oleh orang tua. Orang tua sadar jika usia satu hingga enam tahun, otak anak mengalami perkembangan pesat. Atau, disebut juga *golden age*. Dan, di usia inilah yang sangat cocok untuk menanamkan berbagai informasi dan perilaku yang positif.

Muncullah lembaga pendidikan anak usia dini (PAUD) yang mengakomodasinya. Baik itu berbentuk KB, TK, RA, maupun penitipan anak. Dan, penyelenggaranya bukan hanya oleh negara. Banyak PAUD yang diusahakan oleh swasta. Mengingat, prospek bisnis untuk lembaga ini cukup besar. Di Indonesia saja, orang tua yang memasukkan anaknya ke PAUD masih 21 persen. Jumlah ini masih kalah dengan negara tetangga.

Bisnis di dunia telekomunikasi juga terbilang akan mapan sampai lama. Pasalnya, hampir setiap orang saat ini membutuhkan peralatan telekomunikasi beserta layanannya. Apalagi, komunikasi secara *mobile*, menjadi primadona dalam berhubungan secara nirkabel. Pemilik ponsel sekarang jumlahnya jutaan. Dan, angkanya akan bertambah terus. Itu belum ditambah kepemilikan ponsel tiap orang yang kadang lebih dari satu.

Alhasil, bisnis pulsa dan berbagai produk telekomunikasi akan tetap dicari konsumen. Belum lagi, banyak operator yang menawarkan internet murah. Maka, masyarakat pun perlahan mulai melek dunia maya. Akhirnya, mulai banyak orang yang mencari paket internet murah dari operator.

Pasar dari bisnis kesehatan hampir tak ada "matinya". Pasalnya, kebutuhan akan hidup sehat sudah menjadi kebutuhan pokok manusia. Ada kecenderungan, hidup sehat sebagai bagian dari gaya hidup pun, tren-nya semakin meningkat. Ini artinya, kesehatan bukan hanya sekadar kebutuhan pokok. Namun, lebih dari itu. Sebagai bagian yang tak bisa terpisahkan dari setiap aktivitas manusia.

Ketergantungan masyarakat akan produk dari berbagai sektor bisnis tersebut akan selalu ada, walapun saat krisis melanda. Bahkan, inilah dasar bisnis yang paling dianjurkan. Pasalnya, orang akan mudah dan rela mengeluarkan uangnya untuk sesuatu yang dibutuhkannya. Tapi, jangan sampai situasi krisis justru dijadikan sarana untuk mengeruk keuntungan dengan cara dzalim. Artinya, memanfaatkan keadaan yang sulit dengan memainkan harga yang terlalu ekstrem.

Sekalipun terdapat bisnis yang produknya senantiasa dibutuhkan oleh konsumen, tapi kegigihan seorang entrepreneur untuk berusaha, tetap menjadi acuan keberlangsungan bisnis. Bisnis apapun, akan memiliki siklus yang bisa berubah setiap saat. Kadang, saat kondisi membaik, maka berada di siklus atas. Kadang pula, harus merasakan siklus di bawah tatkala terjadi penurunan omset. Dan, itu menjadi sesuatu yang wajar.

Bagi bisnis apapun, perlu pribadi yang tahan banting untuk syarat utamanya. Bila syarat ini belum dipenuhi, maka seseorang belum menjadi entrepreneur sesungguhnya. Karena, seorang entrepreneur akan menghadapi fase sukses dan gagal. Dan, sesungguhnya, kegagalan adalah proses menuju untuk sukses. Maka, seseorang harus belajar untuk senantiasa mampu mempertahankan bisnisnya walau dalam terjangan berbagai masalah.

Ketidakpastian kondisi perekonomian global menjadi tantangan tersendiri bagi pebisnis. Oleh karena itu, dibutuhkan *scenario planning* untuk mengukur risiko-risiko apa saja yang mungkin terjadi di masa depan. Ketika peristiwa tersebut benar terjadi, maka dapat diambil keputusan yang tepat.

Dengan fokus pada kekuatan dan peluang yang ada, serta tonggak kepemimpinan yang kuat, maka bisnis akan dapat bertahan, meskipun perekonomian sedang dirundung krisis. Tentu, masih banyak cara dan strategi yang bisa dilakukan untuk menyiasati bisnis agar tetap eksis di kala krisis. **(Ilham/berbagai sumber)**

TRANSFER ILMU UNDUH DUIT

Pendidikan menjadi kebutuhan manusia untuk berkembang menjadi lebih baik. Apapun ilmu yang dipelajari, kecuali yang haram, akan memberikan manfaat bagi orang yang mempelajari maupun orang lain, yang memperoleh manfaat dari pengaplikasian ilmu. Maka, pendidikan itu amat berharga.

Kebutuhan terhadap pendidikan lembaga pendidikan pun menjadi tinggi. Mulai dari pendidikan formal hingga informal. Semua lembaga ini dibutuhkan masyarakat untuk menunjang pendidikan dan ketrampilannya. Wajar saja bila lembaga pendidikan dari segmen balita sampai dewasa pun ada. Jadi, permintaan konsumen terhadap pendidikan akan senantiasa ada.

Sektor pendidikan menjadi lahan yang empuk untuk digarap dari sisi bisnis. Dari usia balita, misalnya, lembaga pendidikan anak usia dini (PAUD) bisa menjadi pilihan. Kesadaran orang tua terhadap masa tumbuh kembang otak anak, menjadi salah satu alasannya. Pasalnya, anak usia 0-5 tahun (sebagian lain menyebut sampai usia enam tahun) adalah masa usia emas bagi perkembangan otak.

Stimulasi terhadap otak dibutuhkan pada usia anak-anak. salah satu bentuk penyelenggaraan pendidikan ini menitik-beratkan pada peletakan dasar ke arah pertumbuhan dan perkembangan fisik dan kecerdasan. Kecerdasan ini meliputi daya pikir, daya cipta, emosi, spiritual, berbahasa atau berkomunikasi, dan sosial.

Bentuk lembaga PAUD ini beragam. Ada *playgroup*, penitipan anak, kelompok bermain,

sampai taman kanak-kanak. Yang pasti, siswa yang masuk di PAUD memiliki konsep pembelajaran dengan cara bermain. Konsep belajar yang berkembang sekarang pun sudah banyak menggunakan konsep terbaru, misalnya belajar aktif (*active learning*), yang tidak hanya menggunakan pembelajaran satu arah.

Ceruk pasar untuk PAUD di Indonesia masih terbuka lebar. Menurut data World Bank melalui web.worldbank.org, disebutkan, orang tua di Indonesia yang mendaftarkan anaknya di PAUD hanya 21 %. Angka ini kalah jauh dengan negara tetangga, yaitu Vietnam 43%, Filipina 27%, Thailand 86%, dan Malaysia 89%. (Kompas edisi Jawa Tengah, 12/01/2010).

Bagi usia SD hingga SMA, jenis bisnis yang bisa digarap adalah bimbingan belajar atau les. Kadang, orang tua merasa anak-anaknya masih kurang dalam menerima materi pelajaran di sekolah. Akhirnya, anak-anak pun mengikuti les demi mendalami keilmuan. Nah, bagi yang memiliki kemampuan lebih dalam keilmuan formal, anak-anak usia ini bisa menjadi target pasar Anda untuk membuka lembaga bimbingan belajar (bimbel).

Bimbingan belajar bisa dilakukan dengan cara kelas privat atau pun kelas reguler. Untuk kelas privat, biasanya tentor menemani satu hingga empat dalam bimbingan. Jika bimbingan belajar dilakukan secara kelas reguler, maka dalam sekali bimbingan bisa diikuti oleh lebih dari 10 siswa.

Untuk memperoleh kepercayaan orang tua agar mendaftarkan anaknya ikut les, memang tidak mudah. Harus ada suatu kelebihan yang Anda tonjolkan, termasuk strategi jitu dalam pemasaran. Misalnya yang dilakukan Yunianto. Alumnus Fakultas MIPA Universitas Negeri Sebelas Maret (UNS), Surakarta, ini mengawali usaha bimbingan belajarnya dengan membuka kelas reguler. Dia menjanjikan bahwa yang ikut les adalah para siswa berprestasi dari sekolah yang berada di sekitar tempat usahanya di Kalioso, Sragen.

Benar saja, siswa yang ikut memang memiliki rangking lima besar di sekolahnya. *Wow*, bagaimana bisa? Ternyata, keberhasilan ini ditopang dengan teknik pemasaran yang unik. Sebagai bimbel baru, Yunianto memberikan surat kepada sekolah-sekolah yang menjadi pangsanya. Isinya, untuk siswa yang memiliki rangking lima besar berhak mendapat diskon bimbingan di lembaganya.

Ternyata, cara ini sangat jitu. Beberapa siswa berprestasi tertarik dengan tawaran itu. Dan, kelas bimbingan pun bisa segera dimulai. Keikutsertaan siswa pandai ini menimbulkan efek psikologis bagi teman-temannya. Mereka jadi tertarik mengikuti bimbingan. Dan, mulailah lembaga bimbel yang diberi nama Nurul Huda ini menjadi dikenal.

Sengaja, Yunianto tidak memakai teknik sebar brosur untuk promosinya. "Strategi seperti itu hanya buang-buang uang dan tidak efektif," katanya. Kalau untuk kirim surat diskon, Yunianto hanya mengeluarkan uang sekitar Rp 20 ribu. Bayangkan bila harus mencetak brosur.

Pangsa bisnis pendidikan untuk orang dewasa atau masa produktif pun tidak kalah banyaknya. Misalnya, lembaga bahasa asing, saat ini banyak dicari oleh perusahaan yang ingin mengkursuskan karyawannya. Pasalnya, di era globalisasi ini, kebutuhan SDM yang mampu berbahasa asing cukup tinggi. Begitu pula, calon tenaga kerja yang membutuhkan sertifikasi untuk skor TOEFL tidak kalah banyaknya.

Inovasi lembaga bahasa pun tidak melulu menawarkan program bahasa asing. Kursus bahasa daerah, sebenarnya juga bisa dijual. Pangsa yang dituju adalah kaum ekspatriat yang tinggal di Indonesia untuk bekerja. Mengingat lamanya mereka tinggal di suatu wilayah di Indonesia, mereka memerlukan kecakapan untuk berbahasa daerah untuk bersosialisasi dengan sekitarnya.

Lembaga bahasa untuk program bahasa daerah ini sangat cocok dibuka di wilayah yang memiliki para ekspatriat cukup banyak. Misalnya, di Jogja, terdapat sebuah lembaga bahasa yang program utamanya adalah bimbingan bahasa Jawa. Pesertanya memang bule yang ingin berinteraksi dengan masyarakat Jogja. Malahan, program bahasa asing, justru menjadi program sampingan.

Bisnis vokasi yang cukup marak lainnya adalah lembaga pendidikan komputer (LPK). Hampir di setiap kota, biasanya ada lembaga yang memberikan jasa pelatihan terhadap aplikasi-aplikasi komputer. Barangkali, kursus aplikasi perkantoran adalah program intensif yang paling dicari. Mengingat, ketrampilan berkomputer wajib dimiliki oleh tenaga kerja yang mengisi hampir semua jabatan pada sebuah kantor. Tidak dipungkiri lagi, jika kemampuan menggunakan komputer sangat dibutuhkan saat ini.

Bisa pula, sebagai turunan dalam pembuatan program LPK, dibuat program satu tahun yang setara dengan D1. Seperti yang dilakukan Alfabank Solo, LPK ini menggelontorkan proram perbankan yang ditempuh selama dua semester. Dengan memadukan bersama program komputer intensif, siswanya kini rata-rata mencapai 500 orang per tahun untuk program setahun, dan 400-500 siswa per bulan pada program intensif.

Munculnya lembaga-lembaga yang terjun di vokasi atau keahlian khusus ini efek dari sulitnya mendapatkan pekerjaan. Kompetensi dari setiap tenaga kerja, kini menjadi acuan. Gelar tidak terlalu diperhitungkan bila kompetensi tidak bisa diharapkan. Maka dari itu, keahlian khusus, menjadi perhatian bagi orang-orang yang memasuki usia produktif. Walaupun, masih ada juga institusi yang kaku mementingkan gelar kesarjanaan tenaga kerjanya sebagai acuan kompetensi, tanpa memperhatikan penilaian langsung terhadap kompetensinya itu. **(Ilham/berbagai sumber)**

TAMBANG UANG DARI BISNIS KESEHATAN

Di antara banyaknya jenis bisnis yang ada, sektor kesehatan bisa dibilang menjadi bisnis yang bisa bertahan lama. Malah bisa dikatakan bisnis ini tahan krisis. Pasar dari bisnis ini hampir tak ada 'matinya'. Pasalnya, kebutuhan akan hidup sehat sudah menjadi kebutuhan pokok manusia.

Ada kecenderungan, hidup sehat sebagai bagian dari gaya hidup pun, tren-nya semakin meningkat. Ini artinya, kesehatan bukan hanya sekadar kebutuhan pokok. Namun, lebih dari itu. Sebagai bagian yang tak bisa terpisahkan dari setiap aktivitas manusia. Nah, bila dilihat dari sisi kacamata bisnis, tentu ada banyak peluang dari sektor ini. Ada banyak pula peran bisnis yang bisa dijalankan. Misal, sebagai tenaga ahli. Di sini tentu dibekali dengan pendidikan yang tidak murah. Jadi, harus melakukan investasi dalam bentuk sekolah yang menghabiskan waktu beberapa tahun. Tentunya, uang yang dikucurkan tidak sedikit. Makanya, tenaga ahli akan merasakan hasilnya beberapa tahun mendatang. Yang masuk dalam kategori ini ialah profesi dokter atau sejenisnya.

Ketika peran ini susah dijangkau lantaran biaya yang dibutuhkan tinggi, sekiranya dapat memposisikan sebagai produsen (manufaktur). Mengambil bagian dalam membangun industri. Tentu, ini harus didukung investasi jutaan atau miliaran rupiah untuk membangun pabrik, infrastruktur, hak paten, pengangkutan barang dan sebagainya.

Bagi yang cekak modal, kedua posisi tersebut mungkin terasa berat. Barangkali, bisa mengambil peran sebagai penjual eceran. Tapi, tetap juga harus menyiapkan beberapa hal. Seperti membayar lisensi, mampu bekerja enam hari seminggu, memiliki strategi iklan dan membayar sejumlah karyawan, serta yang lain. Lagi-lagi, sebuah investasi yang jumlahnya tidak sedikit.

Atau posisi distributor. Distributor adalah bagian rantai bisnis yang paling besar mendapatkan keuntungan, melebihi dari produsen (pembuatnya). Sementara, soal pilihan jenis produk, maka akan banyak dihadapkan ragam produk yang kesehatan yang bisa diperdagangkan. Mulai dari jenis obat-obatan, makanan-minuman (nutrisi), alat kesehatan hingga produk jasa. Singkatnya, lini bisnis yang berbasis kebutuhan kesehatan ini tetap menjadi primadona.

Di sisi lain, program kementerian kesehatan baru-baru ini juga memberi celah bisnis tersendiri. Meski bersifat jangka panjang. Program peningkatan pembiayaan kesehatan untuk memberikan jaminan kesehatan masyarakat, dengan cara memberikan bantuan operasional kesehatan (BOK) untuk sekitar 8.500 puskesmas di seluruh Indonesia. Jika program ini berhasil, tentu juga akan berimbas pada kesadaran masyarakat akan pentingnya kebutuhan kesehatan. Bukan tidak mungkin, lambat laun hidup sehat akan menjadi gaya hidup di kalangan masyarakat luas. Praktis, seiring dengan kemapanan ekonomi, industri kesehatan akan terus bergerak mengikuti. Disaat yang bersamaan itulah, bisnis dibidang ini pun terus tumbuh.

Masyarakat yang berusia produktif (37-55 tahun) mereka ingin lebih sehat, (*feel healthier*), memperbaiki penampilan (*look better*), memperlambat penuaan (*slow down aging*), dan ingin mencegah berbagai macam penyakit (*prevent diseases*). Intinya mereka ingin merawat kesehatannya, mereka tidak rela penyakit mencuri usia produktifnya. Fenomena di atas, bila dilihat dari kacamata peluang bisnis, tentu sangat memberi pengharapan. Menjalankan bisnis kesehatan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Tidak harus semua dilayani. Cukup mengambil satu jenis layanan, lalu fokus sudah cukup. Tergantung bagaimana strategi menjalankannya.

Seperti halnya pada tahun 70-an, di mana dunia dikejutkan dengan kehadiran produk microwave. Tahun 80-an, industri video meledak di pasaran. Sementara, tahun 90-an, giliran industri komputer dan internet merambah dunia. Maka, memasuki abad 21 ini, industri perawatan kesehatan (*wellness industry*) bukan tidak mungkin akan berganti merajai. Apalagi, pengaruh tekanan pekerjaan, semakin menjadi problematikan hidup yang berujung pada tingginya angka stres. Pola makan yang terlalu longgar tanpa memperhatikan unsur kesehatan, juga semakin merajalela. Belum lagi polusi semakin tinggi. Hasilnya? Sangat jelas. Beragam penyakit kini ditemui. Malah, cenderung muncul penyakit baru. Fenomena ini, tanpa bisa dipungkiri akan menjadikan bisnis di jalur ini semakin *booming*. Pun demikian bukan berarti berharap akan lebih banyak masyarakat yang sakit demi berjalannya roda bisnis. Namun, hanya sekadar sarana. Bagian dari ikhtiar untuk sebuah kesembuhan dari penyakit.

Seiring dengan kesadaran masyarakat akan pentingnya kesehatan. Termasuk mengerti bahwa lebih baik mencegah daripada mengobati. Bisa dimanfaatkan sebagai peluang untuk berbisnis. Terserah akan memilih posisi sebagai tenaga ahli, produsen atau pengecer. Termasuk jenis produk bisnis yang dipilih. Asalkan dijalankan secara profesional dan terbimbing dari sisi syar'i, tidak menjadi masalah.

Salah satu contoh bisnis di bidang kesehatan ialah mendirikan apotek. Bisnis penyedia beragam obat-obatan ini memang terbilang strategis. Sebagai bentuk investasi jangka panjang, sekiranya membangun apotek atau toko obat-obatan sangat prospektif. Atau bisa juga memilih bisnis penyedia jasa. Artinya, ketika kesehatan telah disandingkan dengan penampilan fisik. Misal, perawatan kulit, kebugaran tubuh, serta yang lain.

Bisnis kesehatan di jalur alternatif pun bisa jadi pilihan. Misal, menyediakan obat-obatan tradisional, semacam jamu-jamuan atau herbal. Ada indikasi, potensi bisnis ini semakin menunjukkan tren yang positif. Ketika pengobatan yang selama ini (modern) semakin tak terjangkau secara ekonomis, pengobatan tradisional seakan-akan menjadi alternatif yang sangat pas. Pas khasiat obatnya sekaligus pas duitnya. Artinya, dari sisi biaya tidak semahal dari pengobatan secara modern. Namun, kemujaraban obatnya tak kalah ampuh untuk mengobati penyakit.

Menilik kisah sukses pebisnis di jalur ini pun telah banyak. Semisal, Prof. Dr. Nurfina Aznam Nugroho, S.U.,Apt. Seperti yang pernah diangkat di majalah ini (Edisi Januari 2010), sosok Nurfina telah menjunjung 'derajat' obat tradisional di peta dunia kesehatan internasional. Bagaimana dia mampu mensinergikan antara keilmuan, keahlian dengan kebutuhan pasar. Ketika posisi produk telah menemukan tempatnya dan *branding* produknya (Jamu An Nuur) telah mendunia, bukan hal yang mustahil keuntungan secara materi menjadi haknya. Terbukti, dengan jamu rajikannya telah menghantarkannya ke tanah suci. Ibadah umroh beberapa kali. Bukan hanya itu, kekayaan materi pun telah dimiliki. Ujungnya, sebuah industri kini telah dibangunnya. Ya, hanya dengan memanfaatkan sumber kekayaan alam sendiri.

Tentu bukan Nurfina saja yang berhasil meniti bisnis di bidang kesehatan. Masih banyak sekali pebisnis di jalur ini yang berkibar dengan produknya masing-masing. Varian pun terus bermunculan. Ketika kesehatan telah menjadi kebutuhan, juga menjadi bagian gaya hidup, memancing kejelian orang untuk memanfaatkannya sebagai peluang bisnis. Dan kejelian tersebut bukan melulu dibidang kesehatan. Bidang lain pun tak kalah menarik. Hasilnya? Lahirlah pebisnis-pebisnis sukses di jalur ini. Dan tak menutup kemungkinan, Anda pun akan mengikuti jejak-jejak kesuksesan mereka. (**Herbayu/berbagai sumber**)

MEMUASKAN PRIBADI

YANG SUKA TEKNOLOGI

Sekarang, ponsel bukan lagi barang mewah. Awalnya, ponsel memang kategori kebutuhan tersier. Namun, sejak pesatnya perkembangan teknologi selular, harga ponsel menjadi semakin murah. Vendor ponsel ramai-ramai memassalkan produksinya. Maka, semakin banyak produk ponsel yang ditawarkan ke pasar, makin murah pula harga jualnya. Ini mengikuti hukum penawaran.

Kemudian, diikuti oleh kebutuhan akan kartu perdana. Tingginya permintaan ponsel, membuat operator selular kebanjiran order kartu. Ratusan juta pengguna ponsel, membuat harga kartu perdana makin murah. Apalagi, dengan beragamnya pilihan operator, tarif layanan pun ikut dipatok murah. Atau, setidaknya terjangkau. Dulu, harga satu kartu perdana (*starter pack*) bisa mencapai puluhan ribu rupiah. Sekarang, dengan tiga ribu rupiah saja sudah bisa didapatkan. Dan, meski murah, permintaan kartu perdana masih saja tinggi.

Itu belum lagi untuk pembelian pulsa. Setiap hari akan ada orang yang membutuhkan pulsa. Mereka tidak pandang bulu siapa penjualnya. Pokoknya, ponsel terisi pulsa agar bisa digunakan berkomunikasi. Pilihannya pun banyak. Mulai dari seribu rupiah sampai Rp 100 ribu pun ada. Dan, kebutuhan terhadap jasa pengisian pulsa ini tetap dibutuhkan. Sekalipun, masa krisis keuangan global menghadang.

Dunia komunikasi ini tidak ada matinya. Kecuali, semua bentuk media komunikasi ini mendadak berhenti. Mungkinkah? Bisa jadi. Tapi, setidaknya

itu bukan sekarang. Masyarakat membutuhkan perangkat komunikasi ini dan pendukungnya untuk efisiensi dan efektivitas. Seseorang di kota Surakarta melakukan kontak telepon dengan kawannya di Malaysia, bisa dilakukan secara *realtime*. Biaya operasional pun bisa dipangkas.

Bicara dunia telekomunikasi tak lepas dari perkembangan dunia teknologi. Makin hari, kehidupan manusia dipermudah dengan hadirnya berbagai inovasi baru di dalam tekonologi. Misalnya, dulu orang mencari data-data harus datang ke perpustakaan. Namun, sekarang, cukup dengan mengetikkan kata kunci di papan komputer yang tersambung dengan internet, orang bisa mencarai aneka data dan informasi hanya dengan sekali klik. Bahkan, kini akses internet bisa dilakukan dengan ponsel yang memiliki fitur akses data. Dengan teknologi agak jadul melalui *general packet radio service* (GPRS) sampai yang terkini dengan koneksi HSDPA, ponsel bisa digunakan menjelajah dunia maya sepuasnya.

Maka, banyak yang akhirnya berkecimpung di dunia teknologi. Menjamurnya warnet, adalah salah satu contohnya. Sekalipun kompetitor semakin banyak, tidak jarang banyak warnet yang bisa eksis. Dengan lokasi yang strategis, warnet bisa mendapatkan pasar yang menjanjikan. Anda bisa memanfaatkan tarif layanan internet yang makin kompetitif untuk membuka warnet.

Mahasiswa adalah salah satu objek pasar yang menjanjikan. Rata-rata, belum banyak mahaiswa yang memiliki akses internet sendiri. Mereka masih mengandalkan akses internet dari warnet. Sekalipun, harga untuk memiliki akses internet pribadi, sekarang lebih murah dibanding dulu. Namun, persoalan ekonomi yang biasanya menjadi penyebab mahasiswa belum bisa menyediakan perangkat berinternet.

Berkecimpung di dunia bisnis teknologi ini masih memiliki ragam varian yang bisa dilakoni. Yang lagi marak saat ini, misalnya, adalah toko online. Pemanfaatan dunia maya untuk kepentingan perdagangan elektronik ini, makin diminati. Masyarakat tidak lagi harus ke sebuah toko riil untuk belanja barang. Hanya cukup melihat katalog barang yang terpampang di situs toko online, mereka bisa membelinya dengan memanfaatkan papan ketik komputer.

Pembayaran pun mudah. Cukup gesekkan kartu ATM dan transfer melalui ATM. Atau, bisa pula, memanfaatkan kemudahan internet banking. Jadi, ketika sudah ada barang yang dipilih,tinggal bayar melalui fasilitas perbankan. Perkembangan teknologi menimbulkan kepraktisan dalam berjual beli.

Teknologi menjadi kebutuhan masayarakat saat ini. Kala mesin ketik tidak menjadi jawara lagi, penjualan komputer melonjak drastis. Berbagai aktivitas perkantoran mengganti aktivitas pembuatan laporan, dengan memakai komputer meja (desktop PC). Untuk mencetak laporan, cukup tekan tombol enter, dan keluarlah kertas laporan melalui mesin printer. Berjualan perangkat komputer (hardware) diyakini masih akan laku. Sekalipun, saat ini, penjualan laptop dan *netbook* sedang naik daun. Tapi, keberadaan *personal computer* (PC) masih dicari banyak orang. Belum semua keluarga di Indonesia melek dengan komputer. Ini peluang yang bisa digarap.

Hardware sudah. Dan, Anda pun bisa melirik pasar piranti lunaknya. Atau, sering disebut dengan software. Jika Anda punya kemampuan dalam memprogram aplikasi komputer, kesempatan bagi Anda untuk merangkai software bagi aplikasi di perkantoran. Anda bisa bekerja secara *freelance* untuk klien. Bisa juga, Anda membuat sauatu software yang akan jual secara massal. Resikonya, kemungkinan produk Anda akan dibajak jika terkenal. Tapi, itu bisa diakali dengan memperkuat pengamanan bagi software Anda.

Anda bisa juga berbisnis sebagai *reseller*. Di tengah gaung penggunaan software *opensource*, program Linux menjadi favorit penjualannya. Sebagai pengganti software Windows yang berbayar, Linux perlahan menggeser Windows dalam pemanfaatan sebagai sistem operasi komputer. Ini baru Linux, masih banyak banyak software lain yang bisa Anda jual. Misalnya, program Zahir Accounting untuk software akuntansi dan sebagainya.

Contoh bisnis terakhir dari dunia teknologi adalah bisnis recovery data. Bisnis ini menangani aktivitas pengembalian (*backup*) data yang hilang dari media penyimpanan, seperti harddisk komputer atau flashdisk. Penyebabnya bisa bermacam, seperti kena virus, kelebihan power arus listrik, *bad sector*, dan sebagainya. Akibatnya, data tidak bisa dibuka, tidak bisa dibaca, flashdisk *corrupt*, harddisk *nge-hang*, hingga data menjadi tersembunyi (*hidden*). "Untuk kasus data kena virus, data bisa berubah ekstensi dari, misalnya, *doc* menjadi *wmp*, *exp*, atau *exe*," kata Pitoyo, yang punya bisnis recovery data di Yogyakarta.

Nah, tugas dalam recovery data adalah mengembalikan data bermasalah tersebut menjadi wajar kembali. Sebagian besar, "penyakit" itu bisa ditangani dengan tingkat keberhasilan 90 persen. Sedangkan, kasus partisi hilang atau terformat, bisa dikembalikan hingga 100 persen. Jadi, sejauhmana tingkat keberhasilan dalam me*recovery* data, harus melihat dulu keparahan yang terjadi dalam kasus hilangnya data.

Bekal utama dalam menggeluti dunia *recovery* data adalah pengetahuan dasar tentang komputer, banyak membaca, dan berani mencoba. Karena, software yang dipakai tidak selalu cocok untuk tiap kasus yang ditangani. Bermacam metode harus dicoba guna mendapatkan hasil terbaik.

Pangsa untuk bisnis *recovery* ini adalah mahasiswa yang terbiasa memakai flashdisk atau media penyimpan lainnya, perkantoran, sampai pengguna komputer rumahan. Tarif yang dikenakan, bisa dilihat dari tingkat keparahan. Mulai dari Rp 10 ribu untuk mengatasi file *hidden* di flashdisk, sampai Rp 400 ribu untuk harddisk *error* yang parah. **(Ilham/ berbagai sumber)**

GURIHNYA BISNIS KULINER

Setelah bisnis kesehatan, pendidikan, IT/telekomunikasi, bisa dibilang bisnis yang satu ini juga tidak ada habisnya. Artinya, selalu saja ada pangsa pasar yang membutuhkan. Ya, bisnis makanan atau dewasa ini biasa disebut bisnis kuliner.

Keberadaan bisnis ini sampai kapan pun akan tetap berjalan. Bisa dibilang bisnis kuliner termasuk bisnis yang bandel terhadap terpaan krisis. Utamanya, untuk kategori bisnis kuliner kelas Usaha Kecil Menengah (UKM). Terbukti, di saat sektor bisnis lain berguguran, sektor bisnis ini justru kuat menahan badai krisis yang pernah melanda. Selama makan masih menjadi kebutuhan pokok manusia, sepanjang itu pula bisnis ini bisa bertahan.

Indikasi pasar yang positif dan cenderung tren-nya mengalami peningkatan ialah dengan maraknya usaha-usaha atau bisnis kuliner berbasis UKM. Banyaknya warung kelas kaki lima yang bertebaran di pinggir jalan, bisa dijadikan patokan kalau bisnis yang terkait urusan perut ini masih mendominasi. Belum lagi di mall-mall yang sengaja di setting sedemikian rupa untuk area menjajakan makanan. Misal, foodcourt.

Fenomena menarik lain yang patut dicermati ialah dengan *booming*-nya upaya pengangkatan makanan tradisional. Kampanye terhadap kecintaan makanan tradisional untuk berkompetisi dengan makanan yang siap saji atau modern, tentu semakin menambah peta bisnis ini

semakin jelas. Yakni, tetap prospektif. Peluang bisnis kuliner dengan mengangkat *traditional food* sebagai keunggulan kuliner sangat menggairahkan. Karena saat ini masyarakat lebih *concern* terhadap makanan tradisional yang lebih sehat dibandingkan makanan *fast food*. Selain itu, banyak di kota-kota besar masyarakatnya belum familiar terhadap makanan-makanan tradisional. Jelas, peluang masih terbuka lebar untuk menekuni bisnis ini.

Bukan hanya itu, bisnis kuliner saat ini tidak hanya sekadar menjual kenikmatan dari sisi masakan saja. Namun, telah mengarah pada 'menjual' suasana atau tempat berjualan. Lihatlah betapa banyak sekarang warung makan atau resto yang berdiri dengan memilih tempat-tempat yang sekiranya belum pernah dilihat atau dikunjungi. Dengan kata lain, mencari tempat makan dengan suasana yang beda. Meskipun kadang menu yang disajikan tak beda jauh dengan kelas kaki lima atau di warung lain. Pun demikian, pasar tak mungkin akan menampiknya. Faktor ingin mencoba atau sekadar melepas kejenuhan dengan tempat yang pernah dikunjungi, menjadi modalitas pebisnis kuliner mengarahkan bisnisnya dengan menjual suasana.

Dengan demikian, pengunjung akan memperoleh dua kenikmatan. Yakni, kenikmatan dari sisi menu dan dari sisi tempat. Mulai dari konsep warung di tengah sawah hingga terapung seperti di tengah danau. Paduan antara menjual menu dan tempat seakan-akan menjadi primadona bisnis kuliner dewasa ini. Pasar yang jenuh dengan tempat biasa menjadi aset bisnis yang perlu mendapatkan ruang berbeda. Mengedepankan aspek keasrian alam, tentu bisa menjadi pilihan alternatif.

Kata kuncinya ialah inovasi. Dengan memanfaatkan kejenuhan pasar dan keinginan pasar yang awalnya sekadar mencoba, pebisnis dijalur ini bisa saja mereguk untung. Pasar yang terus bergerak harus disikapi dengan strategi yang 'bergerak' pula (baca: inovasi) bila tidak akan ketinggalan. Inovasi ini tentu meliputi segala aspek. Mulai dari menu, tempat, cara memasak hingga strategi pemasaran. Sentuhan yang beda inilah yang kadang menjadi magnet baru bagi pembeli. Misal, Anda memilih cara memasak yang spesifik lantas konsisten bisa dijadikan *branding*. Misal, ayam bakar, ayam goreng serta yang lain.

Sama halnya dengan jenis bisnis lainnya, bisnis kuliner juga butuh proses yang panjang untuk eksis dan menjadi pilihan pelanggan. Bisnis kuliner bergantung pada rasa dan kepercayaan. Oleh sebab itu, tak ada ukuran seberapa besar kita harus memulai bisnis ini. Tidak semua pengusaha kuliner memulai bisnisnya langsung menjadi besar. Sebagian besar justru mengawalinya dari order kecil-kecilan. Khusus untuk urusan modal, sebenarnya tidak terlalu berat dan bentuknya tidak selalu berupa uang. Hobi Anda yang gemar memasak sudah cukup dijadikan modal. *Skill* Anda dalam meramu bumbu akan menjadi salah satu kunci sukses bisnis kuliner Anda kelak. Dari sisi jenis masakan pun, bisa Anda mulai dari yang Anda kuasai. Misalnya, Anda piawai membuat kue lumpur berbagai rasa atau jenis lain.

Memang, sekali lagi perkembangan bisnis kuliner saat ini pesat sekali. Jika Anda menawarkan jenis makanan yang itu-itu saja pun tentu akan membuat bosan para pelanggan dan tidak mungkin pelanggan baru berdatangan. Oleh karena itu, jangan berhenti belajar dan berkreasi dengan menu-menu baru atau memadupadankan menu lama dengan menu baru. Yang perlu Anda perhatikan dalam menjalankan bisnis ini ialah tentang calon konsumen. Biasanya, calon kosumen akan cenderung membandingkan pilihan yang mereka punya dengan titik berat pada segi harga, apabila jenis makanan yang diperbandingkan adalah sejenis. Contoh ketika calon konsumen berada di foodcourt. di mana gerai-gerai yang ada menjual makanan yang hampir serupa.

Di era *food gathering* abad 21, manusia dijejali dengan begitu banyak pilihan makanan. Dari kaki lima sampai restoran mewah, dari makanan lokal tradisional sampai gerai modern *franchise* dari negara lain, dan masih banyak lagi pengkategorian makanan yang ada di sekitar kita. Bukan mustahil, bila bisnis kuliner disebut bisnis panjang umur. Meski demikian semua tergantung si pengelola tersebut. Kejelian melihat peluang dan kepiawaian bertahan di antara persaingan plus kematangan strategi menjadi kuncinya.

Kebutuhan masyarakat akan makanan memang akan selalu ada, namun sebagai penyedia kebutuhan haruslah cermat. Mengingat, masyarakat pembeli berhak menilai dan mengambil keputusan dalam menjatuhkan pilihan. Menjaga selera pasar adalah gampang-gampang susah, mengingat peta persaingan bisnis kuliner semakin ketat. Dan semakin banyak pilihan. Menjadikan pembeli fanatik atas produk Anda bukanlah perkara mudah. Maka, fokus, konsisten dengan menjaga kualitas produk dan layanan adalah serangkaian kunci yang harus dijaga.

Bukti bila bisnis kuliner menjanjikan mungkin bisa dilihat dari jejak rekam para pebisnis yang sukses berbisnis di lini ini. Barangkali Anda sudah akrab dengan nama Puspo Wardoyo. Dia rela melepas status PNS-nya hanya untuk menekuni bisnis ayam bakar. Sebuah catatan kesuksesan dari bisnis ini ialah ketika perkembangannya sampai ke luar negeri. Anda pun sebenarnya bisa menirunya. Tidak harus melakukan langkah yang ekstrem dulu. Kegemaran atau hobi Anda dengan aktivitas memasak, bereksperimen dengan menu-menu masakan sudah bisa dijadikan modal. Tinggal bagaimana menindaklanjutinya dalam langkah yang lebih konkret dan terencana. **(Herbayu/berbagai sumber)**

TANPA PROMOSI

TETAP DICARI

Barangkali, bisnis yang satu ini adalah yang paling banyak ditemui di sekitar Anda. Seberapa pun Anda merasakan dampak hebat dari krisis ekonomi global, pebisnis di sektor ini tetap Anda cari dagangannya. Benar. Ini tentang bisnis penyediaan barang-barang kebutuhan pokok.

Paling sederhana adalah toko kelontong. Banyak rumah atau warung yang mengoperasikan bisnis barang-barang sehari-hari. Ada sampo, pasta gigi, sabun, beras, minyak goreng curah, sandal jepit, dan sebagainya. Soal sembako, tidak ketinggalan. Pokoknya, apapun yang dibutuhkan dalam hidup keseharian, disediakan warung ini. Meskipun, ukuran tokonya cukup kecil dan tampak penuh sesak dengan dagangan.

Pengambilan untung untuk barang kelontong memang tidak mahal. Paling-paling beberapa ratus rupiah untuk setiap itemnya. Tapi, bukan soal kecilnya keuntungan yang jadi perhatian. Karena, dagangan kelontong akan selalu dicari tiap hari. Menghitung keuntungannya diperoleh dari akumulasi penjualan. Uang akan terkumpul dari receh demi receh. Bila sudah ditambahkan dari total perolehan per hari atau per bulan, maka omset akan terlihat cukup besar.

Konsep kelontong diadaptasi pula oleh toko minimarket. Berbagai kebutuhan harian bisa pula ditemukan di toko ini. Antara kelontong dan minimarket memang menjual aneka kebutuhan harian. Tapi, masing-masing memiliki perbedaan pangsa pasar.

Jenis barang di minimarket seringkali dijual sedikit lebih mahal dari kelontong. Wajar saja, karena beban operasionalnya pun lebih tinggi dari membuka warung kelontong. Keunggulannya, konsumen bisa memilih sendiri barang-barang yang diinginkannya meski kadangkala di luar daftar belanjaan. Konsumen yang dibidik pun kelasnya agak menengah. Maka, jangan heran, bila ada barang yang bisa didapatkan dengan eceran di kelontong, harus dibeli dalam kemasan paketan. Misalnya, sabun detergen ukuran satu kali cuci. Di minimarket, barang ini biasanya dijual dalam paket berisi enam sachet sekaligus.

Warung kelontong pun memiliki pasarnya sendiri. Dalam masyarakat yang padat penduduknya, warung kelontong akan memperoleh pasar yang bagus. Untuk mencari barang-barang eceran, mereka tinggal mengunjungi tetangga yang membuka kelontong. *Toh*, pemenuhan kebutuhan harian tidak mesti dibeli sekaligus.

Kalau Anda tidak gengsi, pasar tradisional bisa dijajaki sebagai lahan bisnis Anda. Sekalipun transaksi per item memiliki keuntungan tidak seberapa, namun, perputaran uang di pasar tradional bisa puluhan juta per hari. Barang-barang yang dijual lebih banyak pada tujuan untuk konsumsi, seperti sayur-mayur, bumbu dapur, rempah, dan sebagainya. Tapi, banyak pula yang menjual aneka kebutuhan harian lainnya, seperti sampo, sabun, roti, dan sebagainya, yang dijual untuk eceran maupun kulakan.

Soal harga pastinya lebih miring. Sekalipun konon gempuran pasar ritel modern mulai mengeser kebiasaan konsumen dalam berbelanja, pasar tradisional tetap saja ramai. Tetap ada pangsa loyalnya. Keunggulan bahan makanan yang dijual di pasar tradisional banyak yang masih segar. Dini hari, buah-buahan dan sayuran segar diturunkan dari truk yang membawa langsung hasil pertanian dari desa. Jadi, konsumen bisa memilih dan mendapatkan barang yang baru.

Untuk masuk ke ritel modern, saat ini banyak pengusaha yang membawahi minimarket membuka franchise. Bahkan, minimarket Alfamart dan Indomaret sampai bersaing dengan ketat. Setiap ada satu label minimarket tersebut, biasanya di tempat yang tidak begitu jauh juga berdiri kompetitornya. Dan, minimarket ini masuk ke kompleks perumahan.

Kehadiran dua minimarket di atas makin menjamur setelah keduanya membuat sistem waralaba. Dengan sistem ini, klien yang membeli waralaba tak perlu susah berpromosi dan menguatkan branding. Semua sudah ditangani pemilik waralaba. Dan, branding kedua minimarket ini cukup kuat di telinga konsumen. Alhasil, keduanya memiliki peluang yang menjanjikan.

Berbisnis untuk mencukupi kebutuhan harian masyarakat memang tidak ada matinya. Pascakonversi minyak tanah ke gas, ramai-ramai banyak orang yang melirik untuk menjadi salah satu agen atau sub agen untuk gas ukuran tiga kilogram. Untuk ukuran ini yang memang paling banyak dicari. Harganya masih dijangkau kalangan lapisan menengah bawah yang mendominasi strata masyarakat di negara Indonesia.

Pangsa utama bisnis gas ini adalah rumah tangga dan pedagang yang melakukan aktivitas memasak dalam beroperasi. Seperti pedagang bakso, mie ayam, atau yang punya kios makan. Bisa dibilang, bisnis ini menggarap konsumen yang jumlahnya ribuan. Dan, itu ada di sekeliling tempat usaha.

Yang penting, adalah mencari cara untuk menggaet pelanggan sebanyak-banyaknya dan menjaga loyalitas mereka. Salah satu caranya adalah tidak mengambil untung banyak. Keuntungan difokuskan pada kuantitas penjualan. Semakin laku keras, makin banyak pula keuntungan yang didapat. Dan, ini bisa dibangun dengan loyalitas konsumen. Perlu diingat, pemain di lini bisnis yang sama juga banyak. Jadi, persaingan pasti tidak terelakkan.

Terkait loyalitas, maka Anda harus membuat rencana yang berfokus pada kepuasan pelanggan. Di antaranya, memberikan layanan pesan antar, terbuka dalam menerima keluhan, atau menerapkan harga tanggung. Misalnya, kompetitor Anda menjual gas tiga kilogram seharga Rp 14 ribu. Anda bisa menjualnya seharga Rp 13.800, atau di bawah itu.

Peluang bisnis di sektor kebutuhan pokok ini sangat luas. Anda tinggal mencermati kebutuhan harian apa yang dicari oleh orang di sekitar Anda. Dan, Anda pun bisa menjadi penyedia kebutuhan itu buat mereka. **(Ilham/berbagai sumber)**

HERBAL BAROKAH

Jl. Permata Raya Blok G4 No. 55 RT. 06/11
Perum Permata Regensi Cibitung, Bekasi

Ekstrak Kurma Plus Madu & Spirulina

Rp. 25.000,-

DIN KES RI P-IRT 214327502494

Komposisi :
Ekstrak Kurma, Madu, Spirulina,Nigella Sativa, Olive Oil, Dll

Manfaat Ekstrak Kurma Plus Madu & Spirulina
Menambah Stamina, Mengobati Demam Berdarah (DBD) Menambah Nafsu Makan, Menormalkan Tekanan Darah Mengobati Asam Urat, Rematik, Pegal-pegal, Typus Mengobati Maag, Dll.

Rasakan Bedanya
Buktikan Khasiatnya !!!

DIN KES RI P-IRT NO : 209327501494

Komposisi :
Madu, Spirulina, Pegagan, Meniran, Nigella Sativa Olive Oil, Dll.

Spirulina Kid'sHoney adalah Food Suplement yang diformulasi khusus untuk anak. Spirulina dikenal sebagai herba yang memiliki kandungan nutrisi lengkap terutama kandungan protein jauh lebih baik dari bahan pangan lain seperti daging, telur, sayuran. Kaya akan vitamin A dan Asam Amino, Anti Oksidan, Beta Karotin yang dapat melindungi tubuh dan otak si anak dari berbagai macam penyakit. Centella Asiatica berfungsi untuk menambah kecerdasan dan anti bodi alami.

Khasiat :
Mencerdaskan otak, Menguatkan tulang, Mengatasi demam,panas tinggi, Asma, TBC, flek, radang tenggorokan, Batuk dan pilek, Manambah nafsu makan Menyehatkan jantung, Sembelit dan cacingan DBD (Demam Berdarah), Sariawan usus Amandel, Memperbaiki saraf, Dll. **Rp. 22.000,-**

BUKAN SEKEDAR MADU ANAK BIASA BUKTIKAN !!!

DIN KES RI P-IRT 214327502494

Ekstrak Kurma el-Sohibna Plus Ginseng Korea dan Tongkat Ali

Komposisi : Ekstrak Kurma, Nigella Sativa Ginseng Korea, Madu Hutan Asli, Olive Oil, Tongkat Ali, Dll

Khasiat : Menjaga Stamina Prima, Mengeluarkan Racun/Toksin, Mencegah Tulang Keropos, Dll. **Rp. 40.000,-**

Khusus Dewasa !!!

Spirulina Madu Stamina

DIN KES RI P-IRT NO : 209327501494

Komposisi : Spirulina Madu, Pegagan, Meniran, Tongkat Ali, Nigella Sativa, Olive Oil, Dll

Khasiat : Menjaga stamina, Menjaga daya konsentrasi, Menguatkan tulang, Mengatasi TBC,Batuk,Menyehatkan ginjal dan jantung, Sariawan usus, Memperbaiki saraf, Asam urat, Rematik, Diabetes Militus Menormalkan tekanan darah, Dll.

Murah Dan Berkwalitas
Silahkan Coba !!!

Rp. 40.000,-

DAPAT DIBELI DI AGEN-AGEN KAMI

Bekasi; HAIFA (021) 70671816, JUNDY 021-71097003, *Tanggerang ;* ANEKA HERBAL 081219763939, *Jakarta :* FADILAH HERBAL 021-95323072, *Depok :* FATHIMAH HERBAL 081218141090, AL-HIJAZ : 021-70737780, *Bogor ;* Wina Collection 081319532233, *Cikampek ;* ZAINAL ARIPIN 081398778766, *Bandung :* BENGKEL SEHAT: 081321733736, *Karawang;* MAZIDAH AGENCY : 08128396594 *Cimahi :* GAYA HERBALKU : 081394566649, *Cirebon :* GOJALI AGENCY 081324642595, *Yogyakarta :* TOKO IHYA : 081328894610, *Lampung :* FAJAR : 081369371371 *Cikupa ;* KOSIM AGENCY : 081380993688 *Banjarmasin ;* ABDUL GANI

DICARI AGEN DISELURUH INDONESIA

HUB.: ABU MARYAM
081379932113

Bank Muamalat Rek. 919 952 1799

Waktunya Amerika, Eropa, Timur Tengah, Afrika, Jepang dan Australia membeli produk anda, Caranya ? Bikin Website. Hubungi kami...

NIAT LURUS BISNIS MULUS

Oleh: *Ustadz Abu Ahmad Zaenal Abidin Syamsuddin*

Ibadah sering dijadikan sebagai tujuan utama seorang pengusaha muslim dalam merintis kegiatan bisnisnya. Cita-cita mereka bila bisnisnya lancar akan memenuhi nafkah keluarga, menunaikan haji, berinfak, menyantuni fakir miskin dan anak-anak yatim, bersilaturahim kepada orang tua maupun kerabat dan bentuk amal sholih lainnya yang berkaitan dengan harta. Namun, tidak jarang para pembisnis berubah niat saat mulai memetik hasil bisnisnya, bahkan kedekatannya kepada Allah mulai berkurang, hadir ke taklimnya mulai jarang, aktifitas ibadah mulai kendor, silaturahmi ke orang tua, kerabat dan sahabat mulai terlupakan, sehingga ibadah yang menjadi tujuan utama dalam bisnisnya mulai pudar. Yang ada hanya memikirkan bagaimana menghadapi persaingan bisnis atau bagaimana agar bisnisnya bisa berkembang dan maju pesat.

"Ketika keikhlasan mewarnai setiap kegiatan hidup pengusaha muslim, ia akan tetap istiqomah di tengah badai fitnah dan tetap stabil dalam gelombang krisis."

Untuk menghindari kondisi tersebut, maka para pengusaha muslim harus tetap konsisten dan istiqomah dalam menjaga keikhlasan dalam menjalankan roda bisnisnya. Yakni, dengan cara mengkontrol dari sisi syariat. Karena hal itu merupakan akhlak paling mulia, pondasi dasar dalam bisnis, pilar utama setiap amal shalih, bukti akal cemerlang, cermin kewibawaan, adanya cita-cita yang tinggi, dan hadirnya kebahagiaan.

Allah berfirman dalam Al Qur'an Surat Az Zumar Ayat 2 yang artinya:

"*Sesungguhnya Kami menurunkan kepadamu kitab (Al Qur'an) dengan (membawa) kebenaran. Maka, sembahlah Allah dengan memurnikan ketaatan kepada-Nya,"*

Keberhasilan bisnis tidak bisa dinilai hanya dengan luasnya jaringan, terbukanya pangsa pasar, banyaknya pelanggan, atau besarnya keuntungan yang didapat. Tetapi yang menjadi penentu utama kesuksesan adalah keikhlasan niat dalam berbisnis dan tidak menyelisihi Sunnah Nabi dalam setiap kegiatan hidup. Nabi bersabda:

"Sesungguhnya Allah tidak menerima amalan, kecuali yang dilakukan karena Allah dan hanya mencari wajah Allah," [1]

Ikhlas tidak hanya diwajibkan dalam praktik ibadah seperti shalat, membaca Al Qur'an, berdakwah, bersedekah, berpuasa dan beribadah haji sebagaimana yang dipahami oleh sebagian orang. Ikhlas juga diwajibkan dalam semua bentuk amal shalih, seperti berbakti kepada orang tua, belajar, mencari nafkah, berkunjung ke rumah tetangga, bersilaturahmi ke kerabat, dan sebagainya. Bahkan, semua perbuatan yang dicintai dan diridhai Allah harus dilakukan dengan ikhlas. Termasuk ketika seorang sedang berbisnis.

Ikhlas dalam berbisnis adalah berusaha mencari rezeki karena Allah. Bukan karena mencari popularitas di tengah masyarakat atau mencari status sosial di mata manusia. Sebagaimana Allah berfirman:

"Katakanlah: Sesungguhnya sholatku, ibadahku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam," (QS.Al An'am: 162)

Fudhail bin Iyadh berkata: "Beramal karena manusia adalah syirik dan meninggalkan amalan karena manusia adalah riya', sedangkan ikhlas adalah bila Allah memelihara Anda dari keduanya". [2]

Ketika keikhlasan mewarnai setiap kegiatan hidup pengusaha muslim, ia akan tetap istiqomah di tengah badai fitnah dan tetap stabil dalam gelombang krisis. Abu Bakar as Shiddiq tidak mengungguli kita karena banyaknya shalat dan puasa, akan tetapi karena keimanan yang tertanam dalam hatinya dan keikhlasannya kepada Allah, sehingga Ibnu Mubarak berkata: "Berapa banyak amalan kecil menjadi besar karena niat (yang benar) dan berapa banyak amalan yang besar menjadi kecil akibat niat (yang salah).[3]

Apabila seorang pengusaha muslim mengikhlaskan niatnya saat menekuni bisnis, maka akan mendapatkan pahala berlipat ganda. Simaklah kisah seorang pelacur bani Israil yang pekerjaannya berzina, tatkala ia melakukan amalan yang remeh dari pandangan manusia, yaitu memberi minum seekor anjing kemudian Allah mengampuni dosanya padahal ia seorang pelacur. Nabi bersabda:

"Suatu ketika ada seekor anjing yang berputar-putar di sekitar sumur hampir saja ia mati kehausan. Tatkala seorang pelacur dari bani Israil melihatnya, maka wanita itu serta merta menanggalkan sepatunya lalu mengambil air dari sumur dengannya dan memberi minum anjing tersebut dan Allah pun mengampuni dosanya karena itu," [4]

Ketika seorang pengusaha muslim telah dikarunia keikhlasan dalam berusaha, maka akan senantiasa terhindar dari segala kemaksiatan dan penyimpangan sebagaimana firman Allah:

"Demikianlah, agar Kami memalingkan dari padanya kemungkaran dan kekejian. Sesungguhnya Yusuf itu termasuk hamba-hamba Kami yang mukhlas (terpilih)." (QS.Yusuf: 24)

Keikhlasan akan membuahkan ketenangan dalam hati, kebahagiaan dalam jiwa, ketentraman dalam batin dan tidak peduli akan hinaan orang sebagaimana sabda Nabi:

"Ada tiga perkara yang membuat hati seorang mukmin tidak gampang kesal: ikhlas beramal karena Allah, memberi nasehat kepada para pemimpin kaum muslimin dan tetap bersama jamaah mereka,"[5]

Keikhlasan bisa memberi pengaruh dahsyat dalam membentuk ketangguhan mental dan kepribadian. Terutama saat seorang pengusaha muslim menghadapi kegagalan atau kerugian bisnis, sehingga tetap bisa tersenyum dan berlapang dada di tengah beratnya cobaan dan besarnya kemelut yang menyerangnya. Keikhlasan mampu merubah status seseorang yang biasa menjadi luar biasa.

Footnotes

[1] . Hasan diriwayatkan Imam an-Nasa'i dalam Sunannya (3140) dan Imam at-Thabrani (7628) dan dihasankan Zainuddin al-Iraqi dalam takhrijnya Ihya (4/ 384).

[2] . Lihat Hilyatul Auliya, (11487), 8/98.

[3] . Lihat Jamiul Ulum wal Hikam, Ibnu Rajab, 1/ 71.

[4]. Shahih diriwayatkan Imam Bukhari dalam Shahihnya (3467) dan Imam Muslim dalam Shahihnya (2245).

[5] . Shahih dikeluarkan Imam Ibnu Majah dalam Sunannya (230).

Bangkit kembali setelah bisnis Anda gagal adalah hal yang berat. Beberapa kejadian yang membuat Anda keluar jalur dengan mudah membuat Anda tetap demikian, kecuali Anda segera bangkit dan memperbaikinya.

BANGKIT DARI KEGAGALAN

Bahkan orang yang paling optimistis pun kehilangan keyakinan, energi, dan minat. Dan ini terjadi pada kita. Seperti pertandingan tinju, jika Anda roboh lebih dari hitungan sepuluh, Anda kalah. Jadi, hal terbaik yang Anda lakukan adalah segera bangkit!

Jika menyerah bukanlah pilihan, maka Anda melakukan hal yang berbeda. Anda mencari pendekatan yang berbeda daripada mencari jalan keluar! Jika dipikiran Anda sedikit saja terlintas pikiran Anda bisa berhenti kapan pun Anda mau, maka Anda ditakdirkan gagal. Karena Anda memiliki pilihan lain, maka setiap kali Anda terjatuh, pikiran Anda akan selalu melihat pilihan lainnya. Jadi, hilangkan pilihan untuk menyerah

Saat Anda belajar berjalan, beberapa kali pasti terjatuh/gagal. Anda bangkit dan mencobanya lagi. Akhirnya Anda dapat berjalan tanpa kendala. Anda harus menyadari, bahwa kegagalan adalah bagian dari pertumbuhan. Saat Anda terjatuh, langkah alami yang terjadi adalah bangkit. Kita belajar tumbuh dan menjadi lebih kuat dari kegagalan kita. Ketika Anda belajar berjalan, dan Anda tidak mau bangkit saat Anda terjatuh, Anda tidak mungkin berjalan saat ini. Dan berikut ini tips untuk bangkit dari kegagalan:

Kembali ke saat di mana Anda merasa hebat

Kembali ke saat di mana Anda sangat antusias dengan ide bisnis Anda. Ingat perasaan yang pernah Anda rasakan. Daripada merenungi yang telah terjadi, pikirkan kembali hari-hari yang membuat Anda bersemangat dan tidak dapat menunggu untuk segera memulai. Ini akan membantu Anda untuk bangkit dan segera bergerak.

Lihat hasil akhir

Lihat lebih jauh ke depan daripada hari ini. Lihat tujuan Anda jika benar-benar dijalankan. Luangkan beberapa menit untuk berpikir dan rasakan Anda telah meraih tujuan Anda. Simpan hal tersebut di dalam pikiran Anda. Pikirkan bagaimana hal tersebut akan mempengaruhi orang lain dalam kehidupan Anda. Pikirkan hal-hal baik yang akan terjadi karena keberhasilan Anda.

"Kebanyakan bisnis baru membutuhkan waktu yang lama untuk menjadi usaha yang menguntungkan dan tidak terkecuali dengan usaha Anda."

Pikirkan apa yang akan terjadi jika Anda tidak segera bangkit

Misalnya, Anda memiliki industri rumahan dan berjalan di luar harapan Anda. Pikiran yang pertama kali terlintas adalah kembali ke pekerjaan lama. "Setidaknya saya aman disana", begitu pemikiran Anda. "Saya tidak memiliki tanggung jawab yang besar, dan tidak banyak menggunakan waktu saya." Tapi, apa yang akan dipikirkan rekan kerja mengenai diri Anda? Anda telah gagal mengambil langkah yang telah Anda ambil. Apa yang ada di dalam pikiran teman-teman Anda? Namun yang terpenting, apa yang Anda pikirkan di sisa hidup Anda? Bagaimana dengan kebebasan? Apakah menurut Anda dengan kembali ke pekerjaan lama akan sama saja? Tidak demikian, karena Anda kembali dari usaha yang gagal. Sekali lagi, bukan hal yang mudah bangkit dari kegagalan, namun tetap terpuruk akan lebih menyakitkan. Anda yang menentukan!

Pikirkan orang-orang yang tidak seberuntung Anda

Anda lihat, banyak orang yang mungkin lebih terpuruk dari Anda. Ada sebuah cerita tentang seorang lelaki yang pada awalnya kaya dan sukses, yang kemudian menjadi korban depresi. Dia bersedia menunggu di dek untuk mendapatkan pekerjaan beberapa jam agar dapat menghidupi keluarganya. Istrinya mengirim anak-anaknya ke orang tuanya, sehingga mereka dapat hidup sedikit layak. Setiap menghadapi saat-saat yang berat, ingatlah orang yang lebih susah dari anda untuk mendapatkan motivasi dan lebih merasa bersyukur daripada mengeluh.

Pikirkan seberapa kuat Anda saat bangkit

Saat Anda bangkit, Anda telah menjadi orang yang lebih kuat, karena Anda telah bangkit. Karena Anda terus bangkit, maka semakin sulit jatuh. Anda berlatih untuk menjadi seorang *fighter* alias petarung. Anda membangun harga diri, kemauan, dan kepribadian! Bangkit. Anda akan merasa baik-baik saja. Anda akan merasa bersyukur dimasa datang ketika Anda menoleh kebelakang dan melihat perjalanan yang telah ditempuh.

Membuat daftar kesuksesan Anda

Buat daftar kesuksesan Anda, tidak peduli kesuksesan besar atau kecil, berikut tipsnya. Jangan hanya mendata kesuksesan besar dalam hidup Anda. Kesuksesan kecil pun membuat perbedaan. Kegagalan adalah bagian dari pencapaian kemajuan dan pertumbuhan. Kita gagal. Beberapa tetap gagal dan ada yang segera bangkit. Semakin cepat Anda bangkit, semakin baik dan semakin kuat Anda dalam menghadapi kegagalan.

Tips tersebut memang penting. Namun, ada syarat lain bagi Anda yang tengah memfokuskan diri untuk menjadi pengusaha. Atau yang kini telah menjadi pengusaha. Yakni, keteguhan. Keteguhan bisa dibilang sebagai kunci bagi usaha Anda. Jika Anda serius dalam menjalankan usaha sendiri dan siap memulainya, maka Anda sudah tahu jika nantinya akan menghadapi banyak rintangan diperjalanan menuju kesuksesan. Salah satu alat penting yang Anda perlukan dan harus digunakan adalah keteguhan hati, jika Anda ingin menjadi pengusaha sukses. Apakah Anda tipe orang yang menyelesaikan masalah melalui kesimpulan yang memuaskan, atau mudah menyerah setelah mencobanya setengah hati? Jika Anda menggambarkannya sebagai yang terakhir, sebaiknya Anda menghentikannya. Karena ini yang membedakan, apakah Anda akan sukses dalam bisnis atau tidak.

Keteguhan hati adalah kekuatan di dalam diri Anda yang mendorong untuk mencapai tujuan. Jika Anda memutuskan untuk tidak menyerah, apapun tantangan yang Anda hadapi, maka tidak ada batasan apa yang bisa Anda capai. Jangan salah menganggap keteguhan hati hanyalah kondisi pikiran sesaat. Untuk benar-benar memiliki keteguhan, Anda akan berupaya keras mencapai hasil yang diinginkan. Misalnya, pertimbangkan bahwa biasanya cara yang paling efektif untuk menyelesaikan masalah adalah selalu melihat masalah tersebut dari perspektif yang berbeda sampai Anda bisa menyelesaikannya. Perasaan ragu-ragu di seputar jawaban, tidak akan membatu dan tidak bisa disebut dengan keteguhan hati.

Menyelesaikan masalah bukanlah satu-satunya cara keteguhan yang akan membantu Anda dalam bisnis. Kebanyakan bisnis baru membutuhkan waktu yang lama untuk menjadi usaha yang menguntungkan dan tidak terkecuali dengan usaha Anda. Ini adalah keteguhan hati Anda yang membuat Anda bisa menjalani hari-hari sibuk. Sementara Anda membangun data *customer* dan mulai menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menopang diri Anda.

Sebuah rahasia untuk jenis keteguhan ini adalah dengan menetapkan tujuan yang spesifik terhadap apa yang Anda inginkan dari sudut pandang yang berbeda dimasa datang. Semakin detil gambaran yang bisa Anda bentuk dalam pemikiran, akan semakin baik. Dengan membuat pikiran Anda tetap fokus terhadap apa yang ingin dicapai, maka dengan melakukannya, akan membuat diri Anda melakukan apa yang Anda inginkan. Kenali, bahwa hal-hal kecil sama berharganya seperti usaha yang sukses, tidak akan terjadi tanpa upaya yang keras, pengorbanan besar, keteguhan menghadapi masalah, dan kemampuan menyelesaikan masalah yang tidak terhingga yang Anda hadapi. Inilah yang disebut dengan definisi keteguhan.

Sumber:
http://www.leadershiparticles.net, http://www.businessstartupresource.com Diterjemahkan oleh: Iin untuk pengusahamuslim.com

Bagi Anda yang menggemari makanan-makanan tradisional, tentu tak akan asing dengan jenis makanan telo (ketela) alias ubi jalar. Memang, jenis makanan ini secara rupa atau bentuk sangat tak menarik. Harga jual atau beli pun sangat murah. Berbicara soal mengkonsumsi pun, tentu Anda akan menikmati ubi jalar tersebut dalam olahan sederhana. Yakni, digoreng, direbus atau dibakar. Tanpa ada sentuhan baru atau inovasi sedikit pun. Ujungnya, Anda hanya akan mengkonsumsi ubi jalar tersebut dalam olahan yang itu-itu saja. Sekali waktu pasti Anda merasakan kebosanan. Apalagi, disaat yang sama Anda tidak atau belum menemukan ketela yang telah diolah menjadi menu makanan atau "sesuatu" yang baru.

BISNIS KETELA
MENUAI REZEKI DARI SEBUAH INOVASI

Namun, kebosanan Anda dalam mengkonsumsi ketela saat ini pasti terobati, ketika Anda mengetahui ternyata ketela bisa dibuat makanan dengan olahan yang beda. Misalnya, menjadi pizza, brownis, donat, roti, hingga es krim. Mungkin, Anda tak percaya akan hal ini. Namun, demikianlah kenyataanya. Seperti yang dikembangkan oleh dosen dan mahasiswa Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian (FP) Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY). Kepiawaian mereka meramu makanan tradisional menjadi lebih memiliki "kelas" tentu menunjukkan sebenarnya makanan tradisional tetap memiliki pamor bila diolah dengan cara yang tidak biasa.

Kreativitas mengolah ketela menjadi jenis makanan yang lebih berkelas tersebut diwadahi dalam Agri Mart. Toko yang menjual produk-produk makanan dari ketela ini berada di kompleks Fakultas Pertanian UMY, jalan Ring Road Barat, Yogyakarta. Secara bisnis, potensi usaha Agri Mart bisa dibilang berkembang secara signifikan. Hal ini bisa dilihat dari omzet yang diperoleh. Sejak didirikan pada awal Januari 2009 lalu, per hari omzet yang diterima hanya Rp 500.000, kini meningkat hingga Rp 1,5 juta per hari. Rata-rata tiap hari bisa menjual sekitar 60-an donat, 40-an pizza, 45 brownis dan 200 cone es krim.

Menurut Rifki Suprapto, selaku manajer Agri Mart mengatakan kenaikan omzet tersebut terbilang luar biasa. Sebab, awalnya dalam sehari untuk menjual 10-20 item produk sangatlah sulit. Malah kadang tidak laku sama sekali. "Sekarang jika kita membuat 100 donat pun bisa habis, " paparnya. Memang, semua makanan yang diolah menjadi magnet bisnis yang kuat. Konsumen pada mulanya hanya sekadar mencoba, mencicipi ketela dengan olahan dan rasa lain. Ternyata, bermula dari mencoba tersebut ada ketertarikan. Dari sekian olahan inovasi ketela tersebut, es krim telo menjadi salah satu daya tarik. "Es krim ini memiliki 10 macam rasa. Antara lain, coklat, vanilla, nangka, durian, strawberi, melon, blueberry, dan jeruk," imbuh Rifki.

Soal harga? Jangan khawatir. Hampir semua produk olahan makanan tradisional tersebut bisa dijangkau. Misal, harga pizza hanya Rp 2000, es krim cup dihargai Rp 1000. Dan kalau pun ada kenaikan harga, spertinya hal yang lumrah. Seiring dengan harga bahan baku dan untuk menutup biaya operasional. Bukan hanya itu, inovasi makanan ketela yang dilakukan mahasiswa juga berwujud lemet dan serabi.

Dilihat dari keuntungan yang diperoleh, untuk bulan pertama hanya mencapai Rp 1,5 juta. Namun, kini keuntungan bersih bisa menyentuh angka Rp 5,5 juta-Rp 6 juta. Keuntungan ini diperkirakan akan meningkat disaat konsumen semakin bertambah. Terlebih gema kampanye *back to nature* makin gencar. Secara bisnis jelas hal tersebut bisa dijadikan promosi gratis. Dijadikannya tela sebagai ikon toko tersebut, menurut Ir. Triwara Buddhi Satyarini,M.P. —selaku penasehat usaha, lantaran ada keinginan mengangkat hasil pertanian lokal di pasaran nasional. Hasilnya? Sangat prospektif. Meski harus diakui diawal-awal terasa kesulitan untuk memasarkan produk. Yang notabene masih asing bagi konsumen.

Semenjak menjadi makanan bergengsi, pasar makanan hasil inovasi ini semakin membaik. Trennya meningkat. Terbukti sudah mendapatkan order pemesanan dari luar lingkungan kampus alias masyarakat umum. Tak mengherankan jika berhitung prospek, maka bisnis ini masih sangat menguntungkan. Terlebih bicara soal bahan baku yang relatif mudah didapat sekaligus murah. Rata-rata 1 kg ketela berharga Rp 1.500. Untuk di Yogykarta, kualitas ketela yang bagus bisa didapat di daerah Tempel, Sleman.

Bukan hanya itu, dari sisi produksinya pun bisa dibilang tidak rumit. Triwara menambahkan, bisnis ini bisa dijalankan oleh masyarakat umum. Produksi secara garis besar sangat mudah. Karena ketela tidak harus dibuat tepung lebih dahulu. Cukup dikukus, dihaluskan, lalu siap diolah menjadi makanan variatif. "Jika Anda sudah terbiasa membuat kue-kue dari terigu, tinggal terigunya itu diganti dengan ketela kukus yang sudah dihaluskan. Berarti tidak ada bedanya. Malah bahan baku ketela ini lebih murah daripada terigu," papar dia. Daya tahannya pun terbilang awet.

Triwara yakin, potensi bisnis ini akan meningkat. Tak heran bila ada keinginan menjadikan usaha tersebut dalam skala lebih besar alias indutri. Dalam rencana bisnis ke depan, Triwara juga melontarkan ide untuk difranchisekan. "Ketika jiwa-jiwa bisnis semakin muncul, maka kami yakin ketela akan semakin banyak dilirik orang," ungkapnya penuh optimistis.

Walau berbahan dasar ketela, namun inovasi yang dilakukan direspons pasar secara positif. Bukan hanya itu, kebanggaan pun bisa lahir dari sana. Mengingat, jika selama ini kebanyakan orang menilai ketela sebagai makanan yang biasa-biasa saja. Atau sekadar dijadikan makanan alternatif. Mungkin juga makanan selingan. Tapi, di tangan-tangan orang kreatif dan jeli melihat peluang, ternyata ketela memberi harapan bisnis yang panjang. Produk lokal pun bisa menasional, bahkan tidak menutup kemungkinan mendunia.

Setelah mengetahui ceruk peluang dan prospek pasar, pertanyaan pun muncul dalam benak kita: Sebenarnya, bagaimana proses dan kalkukasi bisnis ketela ini? Berikut ini proses produksi dan kalkulasi bisnis ketela. **(Tri Angga)**

Proses Produksi dan Kalkulasi Bisnis Ketela

Proses produksi es krim

Ubi jalar atau ketela dikukus 1 kg, ditambah 2 liter susu, gula ¼ kg, air 2 liter, dimixer dan dipanaskan. Setelah mendidih, tambahkan 2 sendok tepung meizena. Tepung meizena berfungsi merekatkan bahan-bahan agar setelah menjadi es tetap menyatu dan tekstur es-nya halus. Setelah dingin, masukkan ke mesin es krim.

Proses produksi roti, brownis, donat, dan pizza

Prosesnya sama dengan membuat kue-kue berbahan dasar terigu. Hanya saja, 60 % bahan terigu diganti ketela. Misalnya, ketela 600 gram, terigunya 400 gram. Artinya, tetap memakai tepung terigu. Sebab, hanya terigu (berprotein tinggi) yang dapat menangkap udara untuk mengembangkan roti, brownis, donat dan pizza.

Peralatan yang diperlukan

Mesin es krim, oven, mixer. Harga mesin es krim Rp 21 juta, oven Rp 3juta (ukuran 100 cm x 60 cm x 75 cm).

Kalkulasi bisnis

Keuntungan bersih bisa 25%-40% dari modal/biaya yang dikeluarkan. Agri Mart paling banyak rata-rata 8 kg ketela. Harga bahan baku cenderung fluktuatif. Bahan-bahan yang dibeli: ubi jalar 8 kg, terigu 5 kg, gula 2,5 kg, margarine 2 sachet, telur dan minyak goreng. Total biaya sekitar Rp 150 ribu. Dari bahan-bahan itu, jika dibuat brownis maka keuntungan yang didapat 40%. Sementara, jika dibuat roti, pizza dan donat, keuntungan sekitar 25%. Keuntungan akan makin bertambah bila memproduksi dalam kapasitas lebih besar, sebab modal bisa ditekan. Yakni, dari bahan baku. Seperti, terigu jika pembelian dalam porsi besar lebih murah.

HORTIKULTURA CANTIK DALAM BOTOL

Tidak selamanya bahan pangan cuma berakhir untuk dimakan dan menutrisi tubuh. Di tangan Krisna, 25 tahun, beberapa jenis bahan pangan bisa disulap menjadi kerajinan tangan untuk hiasan pajangan.

Alumni Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Yogyakarta (UMY) ini, berkreasi dengan menata rapi aneka produk hortikultura ke dalam botol-botol kaca. Sehingga, terciptalah susunan yang apik nan indah dipajang di atas meja dan bernilai ekonomi. Seni ini disebut seni hortirarium.

Istilah hortikultura biasanya digunakan untuk menyebut golongan tanaman, berupa sayur-mayur dan buah-buahan. Hortikultura berasal dari bahasa latin *hortus* (tanaman kebun) dan *cultura* (budidaya). Dan, dapat diartikan sebagai budidaya tanaman kebun. Bidang kerja hortikultura meliputi pembenihan, pembibitan, kultur jaringan, pemanenan, pengemasan, dan pengiriman. Bedanya dengan agronomi, hortikultura hanya mengolah tanaman buah, bunga, sayuran dan obat-obatan.

"Awalnya saya hanya mempraktekkan ilmu yang didapat dari kampus dan untuk menghasilkan karya seni Hortirarium, *basic* utamanya memakai teknik pengawetan. Satu karya seni hortirarium sanggup bertahan rata-rata sekitar 7 bulan sampai setahun lamanya. Tergantung, dari bahan kimia apa yang digunakan," ujar Krisna. Nilai estetis seni ini terletak pada 2 aspek, yaitu perpaduan variasi warna sayur-sayuran dan buah-buahan pengisi botol kaca, serta bentuk botol itu sendiri sebagai media yang punya nilai keindahan tersendiri.

Memang, pembuatan karya hortirarium ini melibatkan aneka macam sayur dan buah yang dipotong kecil-kecil dan disusun ke dalam sebuah botol. Langkah awal, perlu menyiapkan bahan dan media, dengan memilih tanaman, buah, atau sayuran yang memiliki warna tajam menyala. Sehingga, ketika disusun, nantinya akan menghasilkan warna-warni variatif. Contohnya seperti wortel, paprika, cabe, biji cemara, jeruk nipis, dan lain-lain. Agar makin menarik, pilih botol yang memiliki bentuk unik. Tujuannya, untuk menambah nilai keindahan.

Bila telah ditentukan untuk isi dalam botol, kemudian dilakukan proses pembersihan. Buah atau sayur yang akan dirangkai, dibersihkan dengan cara dicelup-celupkan ke dalam air panas. Setelah itu, sayur dan buah dicuci dan dibilas kembali dengan air mengalir. Jika akan menggunakan buah yang mengandung banyak biji, semisal cabe, maka bijinya hilangkan terlebih dahulu.

1. Buah dan sayuran diiris kecil-kecil dengan ukuran seragam.
2. Irisan buah dan sayur dimasukkan ke dalam botol dengan bantuan kawat ditata dengan susunan sejenis.
3. Larutan asam cuka yang digunakan sebagai pengawet
4. Setelah ujung botol ditutup rapat, ditambahkan pita sebagai hiasan

"Pertama kali, saya jual hortirarium ini ke kalangan teman-teman sesama mahasiswa. Melihat respon yang, alhamdulillah, lumayan positif, kini saya mulai berani memasarkannya masuk toko-toko."

Sedangkan, pada media botol, pembersihan direndam dalam larutan detergen. Botol dicuci sampai bersih, agar senyawa kimia yang mungkin tertinggal dalamnya benar-benar lenyap tak bersisa.

Langkah selanjutnya, potong dan iris kecil-kecil sayur dan buah dengan ukuran seragam. Supaya, bisa masuk ke mulut botol. Potongan buah dan sayur itu lalu dimasukkan ke dalam botol memakai kawat dan menatanya dengan susunan sejenis dan bertingkat-tingkat. Contoh, apabila pada tingkat dasar ingin diisi wortel, maka lapisan tingkat dasar tersebut harus diisi dengan potongan wortel semua. Baru kemudian, di lapisan atasnya, ditata buah atau sayuran sejenis lainnya.

Tiap selesai penataan satu lapisan, langsung diberikan bahan pengawet. Bahan yang paling umum dan mudah didapat, yakni larutan asam cuka. Penuangan pengawet tidak dianjurkan ketika keseluruhan bahan telah dimasukkan. "Karena, jika ini dilakukan, akan membuat bahan malah jadi mengapung," tutur Krisna.

Setelah muatan botol terpenuhi, tibalah pada tahapan terakhir, yaitu tahap penutupan. Botol kaca ditutup erat-erat dengan tutupnya. Bisa juga, dengan menggunakan plastik yang diikat karet. Biar tampak lebih artistik lagi, tutup botol tersebut dibalut dengan pita warna-warni. Dan, terciptalah barang seni hortirarium.

Soal harga per pieces, produk hortirarium dijual berdasarkan ukuran botol. Krisna memasang tarif untuk botol berukuran kecil, senilai Rp 15 ribu. Botol berukuran sedang, seharga Rp 25 ribu. Dan, hortirarium ukuran botol besar, dipatok dengan harga Rp 35 ribu.

"Pertama kali, saya jual hortirarium ini ke kalangan teman-teman sesama mahasiswa. Melihat respon yang, alhamdulillah, lumayan positif, kini saya mulai berani memasarkannya masuk toko-toko. Dan, saya yakin, suatu saat seni hortirarium dapat berkembang pesat menjadi bisnis cukup menjanjikan," ujar Krisna menambahkan.

(Widowati Retno Pratiwi)

MANTABNYA BISNIS BUDIDAYA BEBEK

Bisnis budidaya bebek atau itik memiliki prospek yang cukup menjanjikan. Apalagi jika budidaya itu dilakukan secara intensif --dalam arti tidak hanya dilakukan sebagai kegiatan sambilan. Permintaan dari masyarakat untuk konsumsi telur dan daging dari jenis unggas ini cukup tinggi.

Umumnya, usaha peternakan bebek ditujukan untuk bebek petelur. Namun, peluang bebek pedaging juga bisa diambil dari bebek jantan atau betina yang sudah lewat masa produksinya. Selain itu, bisa juga pebisnis mengambil bagian dalam pembibitan ternak bebek sebagai fokus usaha. Bahkan, kotorannya pun bisa dimanfaatkan sebagai pupuk. Sebelum memulai usaha, peternak harus menyiapkan diri dengan pemahaman tentang perkandangan, bibit unggul, pakan ternak, pengelolaan dan pemasaran hasil. Misalnya, bagaimana pemeliharaan anak bebek (5-8 minggu), pemeliharaan bebek dara (umur 8-20 minggu ke atas), dan pemeliharaan bebek petelur (umur 20 minggu ke atas).

Produksi telur rata-rata, untuk bebek lokal, berkisar 200-300 butir per tahun dengan berat rata-rata 70 gram. Masa produksi telur yang ideal adalah selama 1 tahun. Bahkan, Bebek Alabio memiliki produktivitas lebih tinggi lagi. Yaitu, di atas 250 butir per tahun dengan masa produksi telur hingga 68 minggu. Pemeliharaan tidak membutuhkan waktu lama. Hasil sudah bisa dipetik dalam waktu dua sampai tiga bulan untuk bebek jantan. Karena pertumbuhan dan perkembangan tubuhnya relatif lebih baik daripada bebek betina. Berat badan sampai saat dipotong, tidak kurang dari 1,5 kg. Dengan memanfaatkan bebek jantan, dalam waktu relatif singkat dapat dicapai berat yang lebih dibutuhkan. Pemotongan pada umur yang relatif muda, menghasilkan daging yang lebih empuk, gurih, dan nilai gizinya lebih tinggi.

Ada enam hal yang perlu diperhatikan untuk memulai ternak bebek. Yaitu bibit, pakan, perkandangan, pemeliharaan, kesehatan, dan pascapanen. Untuk bibit ternak, Anda bisa memanfaatkan bibit bebek lokal, maupun persilangan dari bibit lokal. Bibit lokal ini terdiri dari Bebek Tegal (Tegal), Bebek Mojasari (Mojasari, Jawa Timur), Bebek Alabio (Amuntai, Kalimantan Selatan), dan Bebek Asahan (Tanjung Balai, Sumatra Selatan). Bebek Tegal memiliki ciri warna bulu putih polos sampai coklat hitam, warna paruh dan kaki yaitu kuning atau hitam. Bebek Mojosari berciri warna bulu coklat muda sampai coklat tua, paruh hitam, dan kaki berwarna hitam. Dan Bebek Alabio berciri badan lebih besar dibandingkan dengan bebek Tegal.

Soal pakan, Anda bisa memberi ternak bebek berupa jagung, dedak padi, bungkil kedelai, bungkil kelapa, dan

"Produksi telur rata-rata, untuk bebek lokal, berkisar 200-300 butir per tahun dengan berat rata-rata 70 gram. Masa produksi telur yang ideal adalah selama 1 tahun. Bahkan, Bebek Alabio memiliki produktivitas lebih tinggi lagi. Yaitu, di atas 250 butir per tahun dengan masa produksi telur hingga 68 minggu."

sebagainya. Setiap harinya, setiap ekor bebek berumur 1-2 minggu, berikan pakan 60 gram. Umur 3-4 minggu, berikan pakan 80 gram. Bebek yang memasuki usia 5-9 minggu, bisa diberi pakan sebanyak 100 gram. Dan umur 10 minggu, bisa Anda beri pakan 150-180 gram.

Soal kandang, buat jauh dari lingkungan rumah, keramaian dan usahakan dekat dengan sumber air serta mudah diawasi. Bahan kandang bisa dibuat dari kerangka kayu atau bambu, dengan atap dari genteng. Lantai biasanya berupa pasir atau kapur. Satu kandang dibuat untuk menampung 100 bebek. Namun, Anda perlu mengklasifikasi bebek yang ada sesuai umur dan ukuran kandangnya. Bebek umur 1 hari-2 minggu, tempatkan pada kandang ukuran 1-2 meter. Umur 2-4 minggu, buatkan kandang 4-6 meter. Bebek umur 4-6 minggu, letakkan pada kandang 6-8 meter. Dan bebek umur 6-8 minggu, bisa Anda taruh pada kandang berukuran 8-10 meter. Untuk bebek dara sampai umur enam bulan, tempatkan 5-10 ekor bebek per meter.

Memelihara bebek bisa dilakukan dengan tiga cara, yaitu ekstensif, intensif, dan semi intensif. Secara ekstensif, yaitu pemeliharaan yang berpindah-pindah dan perlu digembalakan. Secara intensif, yaitu secara terus-menerus dikandangkan seperti ayam ras. Dan secara semi intensif, yaitu dipelihara di kandang yang ada halaman berpagar. Perbandingan jantan dan betina (sex ratio) adalah 1:10. Dan pilih ternak bebek yang berproduksi tinggi. Meski bebek memiliki daya tahan tubuh yang kuat, namun beberapa penyakit kadang menjadi masalah. Misalnya penyakit berak kapur, cacingan, dan lumpuh. Penyakit berak kapur misalnya, ditandai dengan berak putih dan lengket seperti pasta. Pencegahannya bisa dengan menjaga kebersihan kandang, makanan, minuman, vaksinasi, dan memisahkan bebek yang sakit.

Sumber: *www.bisnisukm.com/www.itikdanbebek.blogspot.com*

PILIH BEBEK ATAU AYAM?

Bebek dan ayam adalah bangsa unggas yang cukup digemari sebagai hewan ternak. Tapi, beternak bebek konon dianggap lebih menguntungkan. Alasannya, dari laju pertumbuhan, ternak bebek dapat tumbuh lebih cepat dari ternak ayam, terlebih lagi untuk bebek yang tergolong tipe pedaging seperti bebek peking. Pada umur satu bulan, berat bebek peking sudah mencapai 1,5 kg. Dan, pada umur dua bulan, beratnya sudah bisa mencapai 3 kg. Sedangkan, untuk ayam potong (broiler), pada umur yang sama hanya bisa mencapai berat sekitar satu dan dua kilogram.

Ternak bebek diyakini jauh lebih tahan terhadap penyakit jika dibandingkan dengan ternak ayam. Sekalipun penyakit yang menyerang ternak ayam pada umumnya juga menyerang bebek, namun akibat yang diderita oleh bebek tidak terlalu parah. Terkecuali, bebek amat peka terhadap aflatoxin, yaitu jamur pada biji-bijian.

Kulit telur bebek umumnya lebih tebal dibandingkan kulit telur ayam. Ini mengurangi resiko pecah atau retak, terutama dalam penanganan (product handling) dan transportasi. Terlebih, untuk usaha penetasan telur dan pembuatan telur asin. Saat bertelur, pada bebek biasanya terjadi serentak pada pagi hari. Artinya, untuk pengambilan telur bisa dilakukan dengan satu kali saja. Ini berarti suatu penghematan tenaga kerja. Sedangkan untuk pengambilan telur ayam bisa sampai 2-3 kali dalam satu hari. Jika dibandingkan dengan telur ayam ras, maka telur bebek dihargai lebih. Karena, telur bebek dijual dengan satuan butir. Sedangkan, untuk telur ayam ras, dijual dengan satuan kilogram. Secara umum, harga produk ternak bebek --baik untuk komoditi telur atau daging-- lebih stabil jika dibandingkan dengan produk ternak ayam.

Pemanfaatan limbah terutama bulu, bisa dijadikan bahan pembuatan kasur, bantal, atau pakaian. Untuk bulu bebek jenis tertentu --seperti entok dan yang lainnya-- dapat dipergunakan sebagai bahan suttle kock. Artinya, ada nilai lebih dari limbah yang berasal dari ternak bebek.

Sumber: *www.sentralternak.com*

Oleh: *Ustadz Muhammad Washito, Lc*

MENJAGA DIRI DARI PETAKA BISNIS

Perdagangan merupakan profesi yang sangat mulia dalam Islam. Di antara dalil yang menunjukkan keutamaan berdagang ialah hadits-hadits berikut ini:

- Dari Abu Sa'id Al-Khudri radhiyallahu 'anhu, Nabi shallallahu alaihi wasallam bersabda: "Pedagang yang senantiasa jujur lagi amanah akan bersama para nabi, orang-orang yang selalu jujur dan orang-orang yang mati syahid." (HR. Tirmidzi, Kitab Al-Buyu' Bab Ma Ja-a Fit Tijaroti no.1130)
- Dari Rafi' bin Khadij radhiyallahu 'anhu, dia berkata: Ada seseorang bertanya, "Penghasilan apakah yang paling baik, Wahai Rasulullah?" Beliau jawab: "Penghasilan seseorang dari jerih payah tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur." (HR. Ahmad di dalam Al-Musnad no.16628)
- Dan, sejarah kehidupan Rasulullah shallallahu alaihi wasallam pun menunjukkan, beliau dan sebagian para sahabatnya adalah pedagang professional.

Setiap pedagang atau pebisnis tidak ada yang ingin rugi dalam berbisnis. Semua berusaha memperoleh keuntungan. Tetapi, harus diingat, keuntungan yang diperoleh harus melalui jalan yang baik dan halal. Bukan dengan cara, yang bertentangan dengan aturan-aturan syariat.

Janganlah ambisi meraih harta dunia sebanyak-banyaknya membuat menghalalkan segala cara. Sebab, apabila pelaku bisnis berbuat demikian, maka bisa saja bisnisnya menjadi petaka dan madharat bagi kehidupannya di dunia dan akhirat. Apalagi, terdapat beberapa hadits yang menunjukkan celaan bagi sebagian pedagang. Di antaranya adalah sabda Nabi:

"Sesungguhnya para pedagang akan dibangkitkan pada hari kiamat sebagai para penjahat kecuali pedagang yang bertakwa kepada Allah, berbuat baik dan jujur." (HR. Tirmidzi, Kitab Al-Buyu' Bab Ma Ja-a Fi At-Tujjar no.1131)

Oleh karena itu, dalam pembahasan ini kami menyebutkan beberapa perkara yang menyebabkan suatu perdagangan menjadi petaka bagi para pelakunya, baik di dunia maupun akhirat. Apalagi, di zaman ini, profesi atau bisnis yang haram begitu merajalela. Bahkan, sebagian pebisnis tidak mempedulikan masalah halal dan haram dalam upaya meraih keuntungan.

Hal ini persis sebagaimana dikabarkan oleh Nabi di dalam haditsnya:

"Akan datang suatu zaman di mana manusia tidak lagi peduli darimana mereka mendapatkan harta, apakah dari usaha yang halal atau haram." (HR. Bukhari - Al Fath IV/296 nomor.2059)

Bisnis Pembawa Petaka

Yang kami maksudkan dengan bisnis pembawa petaka adalah segala macam usaha, atau bisnis apapun, yang dijalankan oleh seseorang namun menimbulkan dosa. Dan, menyebabkan pelakunya terancam dengan azab Allah –baik itu berupa laknat, siksaan, berkurang atau hilangnya berkah pada rezki dan umur, terjadinya kerugian, dan kebangkrutan di dunia maupun akhirat.

Termasuk dalam makna ini pula adalah segala sikap atau tindakan yang dilakukan oleh para pebisnis yang menimbulkan persengketaan dan permusuhan di antara mereka. Juga, berkurang atau hilangnya kepercayaan dan minat konsumen terhadap barang dagangan atau jasa yang ditawarkan, atau terhadap pelaku bisnis itu sendiri. Sehingga, hal ini mengakibatkan bisnisnya rugi dan bangkrut. Meskipun kita meyakini ini semua terjadi berdasarkan apa yang telah Allah takdirkan di dalam Lauhul Mahfuz,h namun di sisi lain, kita juga meyakini bahwa Allah senantiasa mengaitkan segala sebab dengan musababnya. Allah berfirman:

"Dan musibah apapun yang menimpa kamu adalah karena perbuatan tanganmu sendiri." (QS. Asy-Syuura: 30, dan QS. An-Nisa': 79)

Beberapa bentuk bisnis pembawa petaka

Pertama, segala usaha dan bisnis yang modalnya bersumber dari harta ribawi atau tercampur dengannya. Bila kita perhatikan pebisnis di sekitar kita –mulai dari pebisnis kecil, menengah hingga pebisnis besar— maka dengan mudah didapatkan sebagian mereka tidak lepas dari modal ribawi. Baik itu, modal pokok atau modal tambahan.

Bahkan, yang lebih menyedihkan dan mengherankan lagi, penulis pernah mendengar langsung pernyataan dari

"Dosa riba lebih besar daripada tiga puluh enam kali perzinahan." (HR. Ahmad di dalam Al-Musnad V/225. Syaikh Muhammad Nashiruddin Al-Albani berkata: "Sanad hadits ini shahih sesuai dengan syarat dua syaikh (Bukhari dan Muslim). Lihat Silsilah Al-Ahadits Ash-Shahihah II/29 nomor.1033)

beberapa pengusaha muslim jika mereka tidak akan mampu bertahan hidup dan menjalankan bisnisnya tanpa ditopang dengan modal ribawi. Mereka seakan-akan lupa, atau tidak tahu, kalau mereka memiliki Rabb yang memberikan rezeki, menghidupkan, dan mematikan siapa saja yang dikehendaki-Nya dari para hamba-Nya.

Beberapa bahaya riba bagi kehidupan seorang muslim di dunia dan akhirat yaitu:

- Orang yang berinteraksi dengan riba akan dibangkitkan pada hari kiamat kelak dalam keadaan seperti orang gila. (Lihat QS. Al-Baqarah: 275)
- Allah menghilangkan berkah pada harta riba dan membinasakan pelakunya.(Lihat QS. Al-Baqarah: 276 dan QS. Ar-Ruum: 39)
- Orang yang berinteraksi dengan riba, baik yang memberinya, yang menerimanya, yang menjadi juru tulisnya, dan yang jadi saksinya, mereka semua dilaknat oleh Rasulullah shallallahu alaihi wasallam. (Lihat HR. Muslim III/1218 nomor.1597 dari Jabir bin Abdullah). Laknat ialah diusir dan dijauhkan dari rahmat Allah dan kebaikan-Nya.
- Pelaku riba diazab oleh Allah dengan berenang di sungai darah dan mulutnya disumpal dengan bebatuan. (Lihat HR. Bukhari II/734 nomor.1979 dari Jundub bin Junadah)
- Harta riba sebanyak apapun pada suatu waktu akan berakhir pada kebangkrutan dan kebinasaan. Dari Abdullah bin Mas'ud radhiyallahu 'anhu, bahwa Nabi shallallahu alaihi wasallam bersabda: "Tidaklah seseorang memperbanyak (hartanya) dari riba melainkan akibatnya akan menjadi sedikit." (HR. Ibnu Majah II/765 nomor.2279. Syaikh Muhammad Nashiruddin Al-Albani berkata di dalam Shahih Al-Jami' Ash-Shaghir V/120: "Hadits ini shahih,")
- "Dosa riba lebih besar daripada tiga puluh enam kali perzinahan." (HR. Ahmad di dalam Al-Musnad V/225. Syaikh Muhammad Nashiruddin Al-Albani berkata: "Sanad hadits ini shahih sesuai dengan syarat dua syaikh (Bukhari dan Muslim). Lihat Silsilah Al-Ahadits Ash-Shahihah II/29 nomor.1033)

Kedua, berbisnis dengan memperjualbelikan barang atau jasa apa saja yang diharamkan oleh Allah dan Rasul-Nya. Jika Allah sudah mengharamkan sesuatu, maka Dia juga mengharamkan hasil penjualannya. Di antara barang yang diharamkan untuk diperjualbelikan, sebagaimana berikut ini:

- Bisnis *Khomr* (minuman keras, narkoba dan sejenisnya). Rasulullah shallallahu alaihi wasallam melaknat sepuluh orang yang berkaitan dengan *khomr* sebagaimana di dalam sebuah hadits. Dari Abdullah bin Umar radhiyallahu 'anhuma, bahwa Nabi shallallahu alaihi wasallam bersabda: "Sesunggunhnya Allah melaknat khamr, dan melaknat peminumnya, penuangnya, pemerasnya, yang minta diperaskan, penjualnya, pembelinya, pembawanya, orang yang minta dibawakan serta pemakan hasil penjualannya." (HR. Ibnu Majah II/1121 nomor.3380 dan Ahmad II/25 nomor.4787. dan Syaikh Al-Albani berkata: "Shahih")
- Bisnis alat musik dan hiburan. Seperti seruling, kecapi, gitar, perangkat-perangkat musik, dan semua alat-alat yang dipergunakan untuk perbuatan sia-sia. Meskipun, alat-alat itu diberi istilah lain seperti alat-alat kesenian. Maka, haram bagi kaum muslimin untuk memperjualbelikan atau menyewakan perangkat itu.
- Bisnis patung dan gambar makhluk bernyawa. Rasulullah shallallahu alaihi wasallam bersabda: "Sesungguhnya pembuat gambar-gambar (makhluk bernyawa) ini akan diazab pada hari kiamat, dikatakan kepada mereka: 'Hidupkanlah apa yang kalian ciptakan, dan sungguh para malaikat tidak akan masuk ke rumah yang di dalamnya ada gambar'." (HR. Al-Bukhari nomor. 5957, kitab Al-Libas, bab Man Karihal Qu'ud 'alash Shuwar dan Muslim nomor. 5499)
- Memproduksi dan memperdagangkan kaset dan vcd/dvd berisi lagu-lagu cabul atau suara penyanyi yang diiringi musik. Isinya bercerita tentang asmara, cinta atau menyanjung wanita, atau lainnya. Lagu-lagu ini haram untuk didengar, direkam, dan diperjualbelikan. Hasil penjualannya termasuk kategori hasil yang haram. Karena, lagu-lagu ini menebarkan kerusakan, perbuatan nista, merusak akhlak, serta membuka jalan keburukan agar sampai ke rumah-rumah kaum muslimin.
- Termasuk bisnis yang menimbulkan petaka adalah memperdagangkan babi dan anjing. Karena, kedua hewan ini diharamkan oleh Allah dan Rasul-Nya.

Ketiga, bisnis perdukunan. Dewasa ini praktek dan bisnis perdukunan, ramalan, dan sejenisnya marak dan digandrungi masyarakat. Mereka suka rela mengeluarkan uang atau mengirim sms sebanyak-banyaknya demi memperoleh apa yang mereka inginkan. Baik itu berkaitan dengan jodoh, rezeki, kesembuhan, karir, jabatan, maupun lainnya.

Padahal, dalam hadits yang diriwayatkan Abu Hurairah, Rasulullah shallallahu alaihi wasallam bersabda: "Tidak halal harga (penjualan) anjing, hasil praktek perdukunan, dan upah pelacuran." (HR. Abu Daud II/301 nomor.3484, An-Nasa-I nomor.4293. dan Syaikh Al-Albani berkata: Hadits ini Shahih). Bisnis perdukunan itu, di samping penghasilannya haram, orang yang mempraktekkannya juga jatuh dalam kekafiran kepada Allah.

Keempat, perjudian. Bisnis judi atau usaha apapun yang mengandung unsur judi, maka yang dihasilkannya adalah haram untuk dimiliki dan dimanfaatkan. Karena, judi merupakan perbuatan yang diharamkan Allah dan Rasul-Nya. (Lihat QS. Al-Maidah: 90)

Beberapa bentuk perjudian di zaman sekarang, di antaranya:

- *Yanasib* (undian) dalam berbagai bentuk. Yang paling sederhana adalah membeli nomor pada kupon tertentu, lalu nomor itu diundi. Pemenang pertama mendapat hadiah yang menggiurkan. Lalu, dicari pemenang kedua, ketiga, dan seterusnya, dengan hadiah yang berbeda-beda. Ini semua haram. Meski, mereka berdalih untuk kepentingan sosial.
- Membeli suatu barang yang di dalamnya terdapat sesuatu yang dirahasiakan. Atau, memberinya kupon ketika membeli barang, lalu kupon itu diundi untuk menentukan pemenangnya.
- Selanjutnya, adalah asuransi. Baik itu asuransi jiwa, kendaraan, barang, kebakaran atau asuransi secara umum, asuransi kerusakan, dan bentuk-bentuk asuransi lainnya. Bahkan, sebagian artis penyanyi mengasuransikan suara mereka. Ini semua hukumnya haram.
- Arisan dengan sistem "tembakan". Yaitu, sekelompok orang berkumpul dan bersepakat menyetorkan sejumlah uang yang telah ditetapkan, pada setiap awal atau akhir bulan, kepada panitia arisan. Dan, bersamaan dengan itu, masing-masing mereka menyerahkan sebuah amplop berisi senilai uang yang tidak diketahui, kecuali oleh pemilik amplop tersebut. Lantas, jumlah amplop dengan uang yang paling besar adalah yang berhak menarik uang dari setiap peserta/anggota arisan tersebut. Tetapi, jumlahnya lebih sedikit dari apa yang telah disepakati. Setelah itu, untuk bulan berikutnya, dia menyetorkan uang lebih banyak dari yang diambilnya. Maka, di dalam sistem arisan ini terkandung perjudian dan riba. Demikian pula semua bentuk taruhan masuk ke dalam kategori judi.

Kelima, beberapa sifat tercela yang menyebabkan pelaku bisnis mengalami kerugian dan kebinasaan di dunia dan akhirat. Yaitu:

- Menipu. Siapapun tidak mau ditipu, baik dalam urusan jual beli, hutang piutang, kerjasama dalam bisnis maupun yang lainnya. Tapi, tidak sedikit orang yang merasa dirugikan karena tindakan semacam ini. Rasulullah shallallahu alaihi wasallam pernah menegur seorang penjual di pasar yang melakukan penipuan seraya bersabda: "Barangsiapa menipu (orang lain) maka bukan termasuk golongan kami (umat Islam)." (HR. Muslim I/69 nomor. 45). Allah mengancam dengan kebinasaan bagi orang yang menipu dalam timbangan atau takaran. (Lihat QS. Al Muthaffifiin:1-3).
- Berbohong. Di dunia, ini tidak ada manusia yang ingin dibohongi. Tindak kebohongan bertentangan dengan fitrah manusia. Karena itu, tidak ada seorang pembeli yang merasa aman bertransaksi dengan seorang pembohong. Maka, dengan melakukan kebohongan dalam berbisnis, seseorang mengorbankan kelanjutan perniagaannya hanya demi keuntungan sesaat. Itulah mengapa Allah dan Rasul-Nya sangat benci terhadap perbuatan bohong. Bahkan, dalam sebuah hadits, Nabi menjelaskan jika seseorang berbohong maka dia akan mudah tergelincir ke dalam kejahatan. Dan, kejahatan itu akan menjerumuskannya ke dalam api neraka.
- Tidak menepati janji. Sekali seorang pedagang tidak menepati janji, para pembeli akan lari. Karena, jangan mudah berjanji jika tidak bisa memenuhinya. Islam mengajarkan, janji harus dipenuhi. Banyak pebisnis yang begitu mudah melanggar janji. Ingat, bahwa setiap janji ada catatannya di sisi Allah. Maka, siapapun yang melanggarnya, tidak saja kehilangan kepercayaan dari mitranya, melainkan juga mendapat ancaman dari Allah. Seorang pengusaha muslim hendaknya menghiasi dirinya dengan sifat-sifat mulia lagi terpuji. Termasuk di antaranya, adalah sifat menepati janji. Karena orang munafik senantiasa mengingkari janjinya sebagaimana diterangkan Nabi di dalam haditsnya. (Lihat HR. Bukhari I/67 nomor.33, dan Muslim I/56 nomor.220)
- Suka menyuap. Suap menyuap adalah penyakit sosial yang merugikan. Karena itu, Allah melaknat segala bentuk sogok menyogok. Rasulullah melaknat pemberi suap, penerima suap, dan perantara keduanya. Ini menunjukkan, tidak mungkin berkah, hidup dan harta seorang pengusaha yang suka bermain suap hanya untuk memudahkan jalan bisnisnya.

Demikian penjelasan singkat tentang beberapa bentuk bisnis dan sifat pebisnis yang mengakibatkan kebinasaan dan kehancuran, di dunia maupun akhirat. Hendaklah setiap pengusaha muslim mengetahui dan menyadari, keberhasilan bisnis bukanlah diukur dengan banyaknya konsumen/pelanggan dan keuntungan. Tapi, barometer yang benar adalah adanya keberkahan dalam bisnis yang dijalankan, serta adanya keridhoan dari Allah.

Dan, rezki yang mengandung berkah, tidak akan diperoleh dengan perbuatan maksiat kepada Allah. Atau, memperjualbelikan yang diharamkan-Nya. Nabi shallallahu alaihi wasallam bersada: "Janganlah keterlambatan datangnya rezki membuat kamu mencarinya dengan berbuat maksiat kepada Allah, karena apa yang ada di sisi Allah tidak akan diperoleh kecuali dengan menjalankan ketaatan kepada-Nya." *Wallahu a'lam bish showab.*

Haifa Herbal

Produsen & Distributor

PUSAT THIBBUN NABAWI, MADU MURNI DAN HERBAL ALAMI:

Produk-produk Naturaid, Al Ghuroba, Al Manar, Griya Herba, Tazakka, Basmallah Food, Sahara, Asy Syifa'u, Viscomas Internasional, Vermindo, An Nakhl dll.

Segala jenis madu, baik lokal maupun import.

Nature

Memperkuat sistem daya tahan tubuh
Baik untuk sistem pencernaan/lambung
Meringankan Arthritis dan nyeri sendi
Mencegah penyumbatan pembuluh darah
Membantu mengatasi wasir, dan lainnya.

Harga : Rp. 75.000,-

Nature **SPIRULINA**

Menurunkan Kolesterol LDL
(pada penderita hiperkolesterolemia)
Mengobati Sindroma Parahaid
Eksema Atopik, Anti Oksidan,
Obat Anti Trombotik, Meningkatkan
Daya Tahan Tubuh, Mencegah Kanker, dll

Harga : Rp. 75.000,-

Madu Zein

Harga : Rp. 40.000,-

Madu Balita

Harga : Rp. 10.000,-

Madu Hutan Super Riau Zein

Harga : Rp. 37.000,- (0,5 Kg)
Rp. 66.000,- (1 Kg)

Rosella Mesir

Harga : Rp. 15.000,-

Madu Anak Zein

Harga : Rp. 17.000,-

Sari Kurma Zein

Harga : Rp. 37.500,-

Jahe Merah Zein Instan

Harga : Rp. 15.000,-

Madu Anak Super Zein Sauda'

Harga : Rp. 22.000,-

Produk-produk terbaru.....

Rp. 100.000,-

GAMAT EMAS

Gamat Emas adalah gamat pilihan yang memiliki reaksi lebih cepat dan hasil yang optimal. Dan dapat membantu meningkatkan fungsi regenerasi sel, membantu pengobatan pada penyakit jantung koroner, asam urat, diabetes melitus, kolesterol, gula darah, hepatitis, hipertensi, lupus, maag (lambung), jerawat, luka-luka, luka bakar, radang paru-paru, tipus, tumor, stroke, epilepsi, asma, osteoporosis, ostoearthritis, menyembuhkan patah tulang, dll.

Sari Kurma For Kids, Zein

Rp. 18.000,-

Sari Kurma Kids "Zein" [illegible]

Madu Anak Zein Propolis "Gold" [illegible]

Rp. 25.000,-

Perwakilan:
Yogyakarta: Markaz Sehat (085743229764)
NTB: 'Arrobyyan Herbal (0819 1756 7390)
Cikarang: Central Herbal (0813 8140 6007)
Bekasi: Rumah Madu dan Herbal (0812 894 3804)
Pekayon: Jl. Raya Pekayon Raya No. 50 Bekasi
Telp. : 3767 7433, HP. : 0813 8764 9339

Cianjur:
Kios Masjid Agung Al Musa'adah Kp. Kaum
Rt. 01/04 Kel. Ciranjang
Kec. Ciranjang Kb. Cianjur
Telp. 02633106270, HP. 0813 9445 0585

Cabang:
Jl. Ciremai Raya No. 267 Perumnas II
Bekasi Selatan. Telp. 021 6838 2217.

Cabang Bulak Kapal:
Jl. Djoyomartono B.53 Bulak Kapal Bekasi Timur
Telp. 021 7121 5192

Cabang Jakarta:
Jl. Pemuda No. 41 Rawamangun, Jakarta Timur.
(seberang UNJ Rawamangun), Telp. 021 3387 9165

Bank Syari'ah Mandiri No. Rek. 0057072589 a/n Bawadi
Bank BNI Syari'ah Cab. Jakarta Timur No. Rek. 0092472602 a/n Bawadi

Oleh: *Ustadz Muhammad Arifin Badri, M.A.*

HUKUM MEMAKAI BARANG BAJAKAN

Kehidupan umat manusia terus mengalami pergeseran dan perubahan. Demikian juga dengan pola pikir dan persepsi mereka tentang suatu urusan, dari hari ke hari, terjadi perubahan dan perkembangan.

Fenomena alam ini bukan hanya terjadi pada satu aspek kehidupan saja, tetapi terjadi pada seluruh aspek kehidupan. Termasuk dalam urusan harta benda dan perniagaan. Betapa banyak barang yang pada zaman dahulu, dianggap memiliki nilai ekonomis tinggi, tetapi sekarang nilai barang tersebut telah sirna. Masyarakat pun telah memandangnya sebelah mata, bahkan mungkin saja tidak lagi memiliki nilai ekonomis sedikit pun.

Sebaliknya, betapa banyak barang yang dahulu tidak bernilai ekonomis, akan tetapi sekarang barang tersebut bernilai jual tinggi. Dahulu, siapakah yang sudi membeli oksigen (udara) dengan harga mahal?

Apalagi membeli, membayangkannya saja mungkin tidak. Tetapi di zaman sekarang ini, oksigen telah menjadi barang yang dapat diperjualbelikan. Bahkan memiliki nilai ekonomis tinggi. Di antara hal yang dahulu tidak bernilai ekonomis, tetapi pada zaman kita bernilai ekonomis besar ialah kekayaan intelektual.

Pada konsep kehidupan zaman dahulu, bila seseorang —dengan izin Allah, berhasil menemukan suatu gagasan atau karya, maka selanjutnya masyarakat dapat menggunakan karya atau gagasan tesebut. Mereka menggunakannya tanpa perlu memberi imbalan apapun, selain ucapan dan doa yang baik untuk penggagasnya. Seringkali pihak yang mendapatkan keuntungan materi dari karya tersebut bukannya penggagas. Tetapi, orang-orang yang berprofesi sebagai juru tulis atau yang disebut dengan *al warraq* atau yang semisal dengannya

Pada sejarah kehidupan ulama Islam, sering kali kita menemukan tokoh-tokoh yang mata pencahariannya ialah menyalin ulang suatu kitab. Misalnya, Malik bin Dinar (wafat tahun 127 H). Beliau dikenal sebagai penulis handal, sehingga ia menulis Al Qur'an Al Karim dalam 4 bulan. (Siyar A'alam AN Nubala' 5/364). Bahkan, Imam Ahmad bin Hambal pernah membeli baju dengan uang yang ia peroleh dari menuliskan hadits-hadits yang pernah ia riwayatkan dari Sufyan bin Uyainah. (Siyar A'alam AN Nubala' 11/191-192).

Berikut dua kisah yang dapat menjadi petunjuk bagi kita dalam mengenali pandangan masyarakat masa itu tentang harta kekayaan.

Kekayaan intelektual dalam syari'at

Cara pandang manusia pada zaman dahulu tentang hak kekayaan intelektual (haki), bukan berarti dapat Anda terapkan begitu saja dimasa kini. Karena pada zaman sekarang, cara pandang masyarakat telah berubah. Masyarakat telah memperluas sudut pandang mereka tentang arti harta kekayaan. Bila pada zaman dahulu kekayaan hanya terbatas pada materi, maka dizaman sekarang kekayaan telah mencakup berbagai hal. Termasuk mencakup nonmateri. Di antaranya kekayaan intelektual, hak cipta, rahasia dagang, merek dagang dan lainnya. Perubahan persepsi masyarakat semacam ini dalam syari'at Islam dapat diterima, sehingga dapat dijadikan sebagai dasar dalam menentukan hukum. Kesimpulan ini berdasarkan beberapa alasan berikut:

Syari'at Islam datang bukan untuk mengekang urusan hidup umat manusia. Tetapi Islam datang untuk memfilter aktifitas dan tradisi mereka. Yang menguntungkan dipertahankan dan disempurnakan, sedangkan yang merugikan dijauhkan. Karena itu, setiap perintah agama pasti manfaatnya lebih besar dari kerugiannya. Sebaliknya, setiap larangan agama pasti kerugiannya melebihi manfaatnya. (Majmu' Fatawa Ibnu Taimiyyah 1/138)

Dengan demikian, maka pengakuan dan penghargaan masyarakat internasional terhadap kekayaan intelektual seseorang, tidak bertentangan dengan syari'at. Karena pengakuan ini, mendatangkan banyak kemaslahatan bagi umat manusia. (Qararat Al Majma' Al Fiqhi Al Islami hal: 192).

Harta kekayaan atau yang dalam bahasa arab disebut dengan *al maal* menurut Imam As Syafii adalah: "Setiap hal yang memiliki nilai ekonomis, sehingga dapat diperjualbelikan dan bila dirusak oleh orang lain, maka ia wajib membayar nilainya walaupun nominasi nilainya kecil". (Al Umm 5/160). Atau menurut Imam Az Zarkasyi adalah: "Segala sesuatu yang bermanfaat atau dapat dimanfaatkan, baik berupa benda atau kegunaan benda." (Al Mantsur Fil Qawaid oleh Muhammad bin Bahadar Az Zarkasyi As Syafi'i 3/222). Atau para ulama Mazhab Hambali menegaskan: "Segala sesuatu yang kegunaannya halal walau tidak dalam keadaan darurat." (Syarah Muntahal Iradaat oleh Al Bahuti 2/7). Dengan demikian, sebutan harta kekayaan menurut para ulama mencakup kekayaan intelektual, karena kekayaan intelektual mendatangkan banyak manfaat dan memiliki nilai ekonomis.

Dalil bagi pengakuan terhadap kekayaan intelektual

Setelah Anda mengetahui bahwa pemahaman tentang harta kekayaan menurut para ulama mencakup kekayaan intelektual, maka berikut beberapa dalil yang menguatkan pemahaman tersebut.

Pertama

Allah Ta'ala berfirman:
"Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu." (QS. An Nisa': 29),

Ayat ini dengan tegas mensyaratkan agar Anda tidak menggunakan harta kekayaan orang lain, kecuali melalui perniagaan yang didasari atas asas suka-sama suka. Dan Anda telah mengetahui, bahwa kekayaan intelektual adalah salah satu bentuk harta kekayaan seseorang. Sudah barang tentu pemilik kekayaan intelektual tidak rela bila Anda menggandakan hasil karyanya dengan tanpa seizin darinya.

Sebagaimana tidak diragukan, bahwa sebelum seorang menghasilkan buku atau suatu program, atau karya seni, telah mengorbankan banyak hal. Mulai dari waktu, tenaga, pikiran, pekerjaan dan tidak jarang urusan keluarganya. Semua itu, ia korbankan demi menghasilkan karya ilmiah atau program yang berguna tersebut.

Bila demikian, maka sudah sepantasnya Anda memberikan penghargaan yang setimpal atas pengorbanannya tersebut. Imbalan yang dipungut oleh seorang penulis buku atau pembuat suatu program sama halnya dengan upah atau gaji yang didapatkan oleh seorang guru. Keduanya sama-sama telah mengorbankan waktu, tenaga, pikiran dan banyak hal demi mewujudkan sesuatu yang berguna bagi orang lain.

Pada suatu hari, Ibnu Futhais bertanya kepada Muhammad bin Abdullah bin Abdil Hakam (wafat tahun 268 H) perihal Ahmad bin Abdurrahman bin Waheb yang tidak sudi membacakan hadits-hadits riwayatnya, kecuali bila diberi upah. Mendengar pertanyaan itu, Muhamad bin Abdullah bin Abdil Hakam berkata: Semoga Allah mengampunimu, apa salahku bila aku tidak sudi membacakan riwayat-riwayatku sebanyak satu halaman, kecuali bila kalian membayarku satu dirham? Siapakah yang mengharuskan aku untuk bersabar duduk sesiangan bersama kalian, sehingga aku menterlantarkan pekerjaan dan keluargaku? (Siyar A'alam An Nubala' oleh Az Zahabi 12/322).

Kedua

Sahabat Ibnu 'Abbas meriwayatkan dari Rasulullah: *"Sesungguhnya hal yang paling layak untuk engkau pungut upah karenanya ialah kitabullah"*. (Muttafaqun 'alaih). Bila Anda dibolehkan memungut upah karena mengajarkan bacaan atau hafalan Al Qur'an, maka lebih layak lagi bila Anda memungut upah karena mengajarkan berbagai kandungan ilmu yang tersurat dan tersirat padanya —-baik pengajaran tersebut Anda lakukan secara lisan atau tulisan. Anda pasti menyadari, bahwa jerih payah yang Anda curahkan guna mengajarkan berbagai ilmu yang terkandung dalam Al Qur'an lebih besar dibanding yang Anda curahkan untuk mengajarkan bacaannya. Bila ini terjadi pada pengajaran ilmu-ilmu Al Qur'an, sudah barang tentu ilmu-ilmu lain yang tidak ada kaitannya dengan Al Qur'an, lebih layak untuk dibolehkan.

Tidak heran bila karya tulis Imam Abu Nu'aim Al Asbahani As Syafi'i (wafat tahun 430 H), yang berjudul: *Hilyatul Auliya' wa Thabaqatul Ashfiya'*, semasa hidupnya dijual di kota Naesaabur seharga 400 dinar. (Thabaqaatus Syafi'iyah Al Kubra oleh Tajuddin As Subki 4/21). Dan kitab Fathul Bari karya Ibnu Hajar Al Asqalaani (wafat tahun 852 H), dimasa hidupnya telah dijual seharga 300 dinar.

Ketiga

Sahabat Sahel bin Saad mengisahkan ada seorang wanita yang datang menjumpai Nabi, lalu wanita itu berkata: "Sesungguhnya aku telah menghibahkan diriku kepada Allah dan Rasul-Nya," Mendengar ucapan wanita itu, Nabi menjawab: "Aku sedang tidak berhasrat untuk menikahi seorang wanita lagi." Sepontan ada seorang lelaki yang berkata: bila demikian, nikahkanlah aku dengannya. Menanggapi permintaan sahabatnya itu, Nabi bersabda: "Berilah ia mas kawin berupa pakaian," Lelaki itu menjawab: "Aku tidak memilikinya," Kembali Nabi bersabda: "Bila demikian, berilah ia mas kawin walau hanya cincin besi (walau sedikit)," Kembali sahabat itu pun mengutarakan alasannya, sehingga Nabi bertanya kepadanya: "Surat apa saja yang telah engkau hafal?" Lelaki itu pun menjawab: "Surat ini dan itu," Akhirnya Nabi bersabda: "Aku telah menikahkanmu dengan mas kawin surat-surat Al Qur'an yang telah engkau hafal." (Muttafaqun 'alaih). Dan pada riwayat Imam Muslim disebutkan: "Pergilah, sungguh aku telah menikahkanmu dengannya, maka ajarilah dia (surat-surat) Al Qur'an (yang telah engkau hafal)." Bila mengajarkan hafalan Al Qur'an memiliki nilai ekonomis, sehingga dapat dijadikan sebagai mas kawin, maka mengajarkan ilmu-ilmu kandungan Al Qur'an lebih layak untuk memiliki nilai ekonomis. Apalagi disiplin ilmu lain yang tidak ada kaitannya dengan agama. Semisal, program komputer atau yang serupa.

Keempat

Abu Hurairah menuturkan Rasulullah bersabda: "*Umat Islam*

"Tidak dibenarkan bagi Anda untuk menggandakan program-program komputer yang pemiliknya melarang untuk digandakan, kecuali atas seizinnya."

berkewajiban untuk senantiasa memenuhi persyaratan mereka." (Riwayat Abu Dawud, Al Hakim, Al Baihaqy dan oleh Al Albany dinyatakan sebagai hadits shahih). Tatkala Anda membeli suatu karya ilmiah atau program, atau yang serupa, berarti Anda telah menyetujui persyaratan yang dibuat oleh penulis atau pemilik program atau karya tersebut. Dan berdasarkan keumuman hadits ini, maka Anda berkewajiban untuk memenuhi persyaratan tersebut.

Kelima

Sahabat Abdullah bin Amer bin Al 'Ash mengisahkan Rasulullah bersabda: *"Barang siapa mendambakan dirinya dijauhkan dari api neraka dan di masukkan ke surga, hendaknya ia mati dalam keadaan beriman kepada Allah dan hari akhir. Dan hendaknya ia memperlakukan orang lain dengan perilaku yang ia suka untuk diperlakukan dengannya."* (Riwayat Muslim). Anda pasti tidak rela dan tidak suka bila hasil jerih payah Anda berbulan-bulan atau bahkan mungkin bertahun-tahun digunakan orang lain tanpa seizin Anda. Apalagi bila Anda mengetahui orang itu mendapatkan keuntungan dari hasil karya Anda —dengan cara apapun, tanpa memberikan imbalan sedikit pun. Bila demikian, sudah sepantasnya Anda juga memperlakukan orang lain dengan cara yang sama. Demikianlah etika yang diajarkan Rasulullah pada hadits ini. Dan dengan cara inilah Anda dapat terjauhkan dari siksa neraka.

Keenam

Pengakuan dan penghargaan hak atas kekayaan intelektual menjadi motivator kuat bagi para pemikir, ilmuwan dan lainnya untuk menuangkan hasil pikiran mereka dalam tulisan atau karya nyata yang berguna bagi kehidupan umat manusia. Anda bisa bayangkan, andai umat manusia tidak mengakui adanya kekayaan intelektual, apa yang akan terjadi? Para ilmuwan akan sibuk dengan pekerjaannya sendiri, guna mencukupi kebutuhannya. Ia enggan untuk mengaplikasikan berbagai ilmu, teori dan temuannya, karena sibuk mengurusi mata pencahariannya. Tentu keadaan semacam ini sangat tidak menguntungkan. Padahal Anda tahu, bahwa agama Islam diturunkan guna mewujudkan dan melipatgandakan kemaslahatan umat manusia. Sebaliknya, Islam juga datang guna menghilangkan dan meminimalkan madharat yang mengancam mereka. Bila demikian, maka tidak ada alasan untuk tidak mengakui sesuatu yang terbukti mendatangkan banyak maslahat dan menyingkirkan banyak madharat.

Fatwa ulama

Kebanyakan ulama kontemporer dan juga berbagai badan fiqih internasional juga telah menegaskan akan pengakuan terhadap kekayaan intelektual tersebut. Berikut saya nukilkan fatwa Komite Fatwa Kerajaan Saudi Arabia:

"Tidak dibenarkan bagi Anda untuk menggandakan program-program komputer yang pemiliknya melarang untuk digandakan, kecuali atas seizinnya. Ini berdasarkan sabda Nabi yang diriwayatkan oleh Abu Hurairah, bahwa Rasulullah bersabda: *"Umat Islam berkewajiban untuk senantiasa memenuhi persyaratan mereka."* Dan juga berdasarkan sabda beliau: *"Tidaklah halal harta seorang muslim kecuali atas kerelaan darinya"*. Juga berdasarkan sabda beliau: *"Barang siapa telah lebih dahulu mendapatkan sesuatu yang mubah (halal), maka dialah yang lebih berhak atasnya"*.

Hukum ini berlaku baik pencetus program adalah seorang muslim atau kafir, selain kafir harbi (yang dengan terus terang memusuhi umat Islam), karena hak-hak orang kafir selain kafir harbi dihormati layaknya hak-hak seorang muslim. *Wabillahittaufiq* dan semoga Allah senantiasa melimpahkan shalawat dan salam kepada Nabi kita Muhammad, keluarga dan seluruh sahabatnya." (Majmu' Fatawa Lajnah Ad Da'imah 13/188, fatwa No: 18453). Fiqih Council di bawah Rabithah Alam Islami (Muslim World League) pada sidang rutin mereka yang ke-9, yang diadakan di kantor pusatnya di kota Mekkah, pada tanggal 12/71406 H s/d 19/7/1406 H, menghasilkan keputusan fatwa yang sama. (Qararat Al Majma' Al Fiqhi Al Islami hal: 192).

Setelah Anda mengetahui bahwa syari'at Islam mengakui adanya hak atas kekayaan intelektual —-yang biasanya diwujudkan dalam bentuk karya tulisan, program komputer, karya seni atau lainnya, maka sudah sepantasnya bila Anda menghormati harta kekayaan saudara Anda. Ketahuilah, bahwa apapun sikap Anda terhadap hak-hak saudara Anda, maka demikian pulalah saudara Anda akan memperlakukan Anda. Dalam pepatah Arab dinyatakan: "Sebagaimana Anda memperlakukan orang lain, maka demikianlah mereka akan memperlakukan Anda." *Wallahu a'alam bisshowab.*

Oleh: *Ustadz Muhammad Ashim Abu Minhal, Lc*

PENIMBUNAN BARANG
INVESTASI BERMUATAN KEZHALIMAN

Sudah jamak terjadi, menjelang hari raya barang-barang kebutuhan pokok sedikit demi sedikit merangkak naik. Kenaikan yang terjadi terkadang melewati ambang batas kewajaran.

Salah satu penyebab kelangkaan barang adalah permainan para pedagang yang berkapital besar (meski pemain kelas teri pun kadang ikut nimbrung) --yang kurang takut kepada Allah-- melalui penimbunan barang-barang incaran konsumen dengan harapan harga akan naik. Di saat harga naik itulah, mereka akan mendapat untung berlipat-lipat dari penjualan barang yang sebelumnya telah mereka timbun.

Praktek yang diilustrasikan di atas lazim dikenal dengan penimbunan barang. Atau dalam terminologi ilmu syariat disebut *ihtikaar*. Kata ini secara etimologi mengandung makna *al jam'u wal habsu yutarabbashu bihil gholaa* (Mukhtarus Shihaah, ar-Raazi, hlm. 69). Yakni, upaya mengumpulkan (menyimpan) dan menahan peredaran barang sampai menunggu harga melonjak tinggi. Pada momen itulah barang akan dilepas di pasaran.

Ulama Madzhab Hanafi mendefinisikan *ihtikaar* dengan pengertian menahan barang makanan pokok dari peredaran dalam rangka menunggu lonjakan harga. Ulama Maliki memaknainya dengan lebih luas lagi cakupannya, menahan segala barang dari peredaran di pasar. Baik berupa makanan, buku, minyak dan lainnya, termasuk kulit dan segala yang dapat merusak harga pasar. Para Ulama Syafi'i hanya membatasinya pada penyimpanan bahan makanan pokok semata dengan tujuan menunggu kenaikan harga. Begitu pula Imam Ahmad, beliau hanya membatasi cakupan *ihtikaar* pada bahan makanan pokok saja (Ahkam al Aswaq al Maaliyah hlm. 168, Nailul Authar 3/632).

Secara esensi, keterangan para ulama lintas madzhab menyebut *ihtikaar* sebagai aktivitas menyimpan barang yang dibutuhkan masyarakat dengan tujuan memasarkannya ketika harga telah melonjak. Namun, mengenai

jenis barang yang ditimbun terjadi perbedaan pendapat. *Ihtikaar* tidak hanya dilakukan oleh individu tertentu. Tetapi, dapat juga dilakukan oleh satu kelompok bisnis. Bahkan, sebuah negara pun terkadang memainkan praktek merugikan ini di pasar internasional.

Larangan ihtikaar untuk semua komoditas

Sebagian ulama berasumsi, bahwa larangan praktek *ihtikaar* ini hanya pada komoditas bahan makanan pokok *(al quut)* semata. Dengan kata lain pada kebutuhan-kebutuhan primer manusia. Namun, berdasarkan pendapat yang lebih kuat *(rajih)*, larangan penimbunan barang lebih umum dari itu (mutlak). Mencakup seluruh barang yang memang dibutuhkan manusia. Di mana selanjutnya penimbunan itu berdampak pada timbulnya kesulitan (*idhraar*) yang dialami masyarakat. Hal ini juga dikuatkan oleh kenyataan bahwa hadits riwayat Muslim bersifat *mutlaq*, tidak *muqayyad* di mana tidak menentukan komoditas tertentu dalam teksnya (Al Utsaimin, Fathu Dzil Jalaal Syarh Bulughil Maram, 4/596-597, DR Muhammad Shabri Harun, Ahkam al Aswaq al Maliyah, hlm. 169).

Syaikh al Utsaimin *rahimahullah* berargumentasi, bahwa kebutuhan-kebutuhan pokok sekarang ini bersifat nisbi. Bisa jadi sebuah barang bersifat sekunder (*kamaliyat*) atau tersier (*haajiyat*) bagi sebagian orang, tetapi buat sebagian yang lain menjadi barang yang berkategori *dharuri* (primer). Hal ini juga tampak jelas pada definisi yang disampaikan Imam Asy-Syaukani perihal *ihtikaar* dalam ucapan, yaitu penimbunan barang dagangan dari peredarannya tanpa menyampaikan perincian (Nailul Authar, 3/631).

DR. Fathi ad Duraini memasukkan tindakan 'menyimpan' manfaat atau jasa dan keengganan memberikan manfaat atau menyediakan jasa kepada orang lain, sehingga harga pasar melonjak secara drastis karena tidak tersedia di tengah masyarakat, sementara masyarakat, negara atau hewan amat membutuhkannya ke dalam ruang lingkup *ihtikaar* yang diharamkan syariat (Ahkam al Aswaq al Maliyah, hlm. 169).

Hukum ihtikaar

Tindakan menimbun barang dapat dianologikan dengan pepatah 'mengail ikan di air keruh'. Para pelaku memanfaatkan situasi ekonomi yang sedang labil —yang kadang mereka ciptakan sendiri-- untuk mengeruk keuntungan sebesar-besarnya kendati menyengsarakan masyarakat, utamanya masyarakat kecil. Islam benar-benar menolak seluruh bentuk kezhaliman dan bahaya (*mafsadat*), terutama jika bertabrakan dengan kepentingan orang banyak. Praktek penimbunan barang itu sendiri pada dasarnya bersumber dari sifat tamak dan tidak peduli pada kesusahan dan kesulitan orang lain. Dalam hal ini, Rasulullah telah memperingatkan para pelaku dengan bersabda:

"Tidaklah orang melakukan penimbunan barang (ihtikaar), kecuali ia telah berbuat salah," (HR. Muslim).

Secara tekstual hadits tersebut menyatakan *ihtikaar* haram, karena pelakunya disebut *khoothi*'. Artinya, telah berbuat maksiat dan kesalahan. *'Illat* (motivasi penetapan hukum) dilarangnya *ihtikaar* menurut Imam asy Syaukani (Nailul Authar, 3/633) adalah apabila perbuatan menimbun barang itu mengakibatkan merugikan kaum muslimin. Artinya, bila tidak menimbulkan kemudaratan bagi kaum muslimin, maka bukan merupakan perbuatan yang terlarang. Secara khusus, Rasulullah telah melarang tindakan yang mengakibatkan mudarat bagi orang lain. Abu Sa'id al Khudri *radhiyallahu anhu* meriwayatkan bahwa Rasulullah bersabda:

"Tidak boleh membahayakan diri sendiri dan orang lain," (HR. Ibnu Majah, Daruquthni dan Malik).

Dikarenakan *illat* (motivasi penetapan hukum) haramnya *ihtikaar* adalah adanya unsur *idhraar* terhadap masyarakat, maka sebagaimana yang disampaikan Imam asy Syaukani, bila penimbunan itu tidak merugikan hajat hidup orang banyak, maka tidak termasuk dalam pembahasan ini. Seorang ulama bernama Ibnu Ruslan rahimahullah menyatakan, "Tidak ada perbedaan pendapat, bahwa bahan makanan pokok yang disimpan seseorang dan barang-barang lain yang dibutuhkan seperti minyak samin, madu dan lainnya hukumnya boleh, tidak mengapa". Hal ini berdasarkan fakta bahwa Rasulullah memberi kepada setiap istrinya bahan makanan untuk jatah selama setahun.

Di samping itu, ada kasus penimbunan lain yang tidak terlarang. Yaitu, menyimpan bahan pokok yang melimpah melebihi kebutuhan masyarakat, khususnya pada saat panen, kemudian dijual kembali kepada masyarakat Dan orang yang mengimpor barang dari luar, kemudian menjualnya dengan menunggu harga naik (Manahi Syar'iyyah, Salim al Hilali).

Peran pemerintah

Melalui lafazh hadits, seorang penimbun barang berpredikat sebagai *khoothi*'. Artinya, ia telah melakukan kesalahan yang disengaja. Karena itu, harus ada pihak yang meluruskan kesalahannya dan kemudian mengembalikannya menuju jalan yang benar. Pihak yang memegang otoritas menghentikan ulah para spekulan itu adalah pemerintah (*waliyyul amr*). Karena hal ini berkaitan dengan *nahi mungkar* (melarang kemungkaran) dengan tangan yang hanya boleh dilakukan oleh pihak yang memang memiliki kekuasaan.

Mengambil keuntungan dalam perdagangan sah-sah saja dilakukan seorang pelaku bisnis. Islam telah menetapkan etika dan rambu dalam roda perbisnisan yang menjunjung tinggi akhlak dan nilai-nilai kemuliaan, agar tidak terjadi hal-hal yang merugikan kepentingan umum. Praktek penimbunan barang dan dijual pada masa lonjakan harga memang menjanjikan keuntungan besar. Namun, kesuksesan dan keuntungan yang bersumber pada penderitaan orang lain tentu bukan jalan terbaik.

Wallahu a'alam bisshowab.

Roihatul Jannah

ANAK TIDUR JADI INSPIRASI

Gara-gara si anak suka tidur saat dibonceng sepeda motor, Roihatul Jannah khawatir keselamatan anaknya terancam saat berkendara. Apalagi, untuk pergi dan pulang dari sekolah, motorlah sebagai sarana antarjemput. Sesekali, Iat –sapaan Roihatul Jannah—mengajak sang budhe untuk menjaga si kecil selama dalam perjalanan. Tapi, itu bukan solusi efektif. Pasalnya, tidak selamanya sang budhe bisa menemani.

Iat pun mencari pengaman untuk boncengkan anaknya. Masuk dari satu toko ke toko lain, tak ditemukan alat pengaman yang dia cari. Akhirnya, Iat memutar otak. "Saya coba mendesain boncengan anak. Saya lihat di motor, kira-kira alat ini bisa dipasang di bagian mana. Ternyata ada peluang. Lalu saya minta tolong ke bengkel las. Desainnya seperti ini, bahan dari stainless. Tapi harus ada bantalannya, biar enak," ujar Iat. Awalnya, memang muncul dari ide sederhana seperti itu. Jangan heran bila Iat bisa membuat desain. Karena, sejak SD, dia memang suka membuat rancang desain sendiri, seperti desain baju. Kalau mau pesan meja atau kursi pun, Iat juga membuat desain sendiri.

Lulusan Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Indonesia (UI) ini, membuat gambar teknis sederhana. Tapi, tetap mempertimbangkan struktur boncengan motor agar pas saat dipasang. Kemudian, dia membawa gambar ini ke tukang las dengan menggunakan bahan baja antikarat (*stainless steel*). Ide awal belum sempurna. Ada pertanyaan yang tersisa. Bagaimana bila si anak mengantuk? Bukankah membahayakan juga kalau sekadar tempat boncengan? Maka, oleh Iat, penemuannya itu lalu dibenahi. Iat menambahkan gendongan bayi yang ada sabuknya, sehingga bisa diikatkan ke badan pengendara. Proses desain ini melalui proses yang bertahap hingga menjadi yang sekarang ini. Agar anak merasa nyaman, kursi pembonceng itu diberi bantalan dan sabuk pengaman. Setiap bahan yang dia pilih tetap mempertimbangkan keselamatan si anak yang menggunakan.

"Agar anak merasa nyaman, kursi pembonceng itu diberi bantalan dan sabuk pengaman. Setiap bahan yang dia pilih tetap mempertimbangkan keselamatan si anak yang menggunakan."

Sewaktu mengenakan kursi boncengan ini untuk anaknya, ternyata banyak mata yang melirik. Kala berhenti di lampu merah pun, kerap pengendara lain bertanya ke Iat. "Bu, beli di mana?" tanya si pengendara. "Enggak, saya bikin sendiri," jawab Iat. Lalu, Iat berpikir, dengan alatnya ini bisa menjadi peluang bisnis yang bagus. "Akhirnya saya bikin brosur, disebarkan ke teman-teman," tutur Iat.

Produk buatan Iat ini diberi nama *Helmiat Bonceng Bocah* (HBB). Helmiat merupakan perpaduan dari dua nama, yaitu Helmi dan Iat. Helmi Wahyudin adalah nama suami Iat. Saat ini, Iat dan Hilmi dikaruniai tiga anak, yaitu Mohammad Fathan Izzudin (5 tahun) dan Hasnah Imaratuzahran (4 tahun). Iat merupakan putri kedua dari tujuh bersaudara. Masa kecil hingga SMA, dihabiskannya di Tegal. Setelah menamatkan SMA, Iat melanjutkan S1 Fakultas Kesehatan Masyarakat, UI

Suatu kali, ada ajang yang disponsori Shell untuk menggugah semangat *entrepreuner* di kalangan mahasiswa. Even itu diadakan sebagai alternatif karier setelah lulus kuliah. Kemudian, Iat ditawari formulir lomba even tersebut. Iat pun tertarik. Karena, even itu sifatnya *startup*, alias untuk yang benar-benar baru memulai. Dan, Iat pun lolos pada semua tahap seleksi, dan berlanjut sampai ke final. Ini membuat saya tambah semangat," ucap Iat. Dia memenangkan penghargaan Business Start-Up 2008 dari Shell LiveWIRE Indonesia sebagai seorang wirausahawan muda pemula yang memiliki peluang bisnis menjanjikan.

Lalu, dia terpikir untuk membuat bengkel sendiri. Modal Iat membuka bengkel, diperolehnya dari hadiah kompetisi sebesar Rp 20 juta dan bantuan orang tua. Sekalipun sudah punya bengkel, Iat tetap bekerja sama dengan bengkel las yang membantunya dulu. Kerja sama dilakukan dengan perjanjian bermaterai. Jika ada pesanan, harus melalui Iat terlebih dahulu.

Kini, dalam seminggu, Iat bisa memproduksi sekitar 50 unit HBB. Itu produksi dari bengkel sendiri. Belum termasuk dari bengkel orderan. Harga jualnya antara Rp 300.000 sampai Rp 350.000/unit. "Saya *enggak* mau menurunkan harga dengan menurunkan kualitas. Kami pakai bahan *stainless steel*," kata Iat. Iat menyesuaikan boncengan, dengan jenis sepeda motor konsumennya. Soal warna dan gambar pada bantalan boncengan, juga disesuaikan dengan jenis kelamin si anak, apakah lelaki atau perempuan.

Saat ini, Iat memiliki enam karyawan. Mereka terdiri dari satu orang administrasi, satu orang di bagian pekerjaan umum, dan yang lainnya di bagian perakitan. Selain itu, juga ada karyawan *parttime*. Tak jarang, Mahasiswa Berprestasi Universitas Indonesia tahun 2002 ini, membagi order ke bengkel tetangga. Pemasaran HBB tak hanya bermain di tingkat lokal. Sistem distributor perlahan dijajaki. Target pertama untuk distributor adalah 50 unit. Target tahap berikutnya akan dinaikkkan. Agar ke depan, jangan sampai konsumen kehabisan stok di tingkat distributor. Iat sudah memiliki beberapa distributor yang tersebar di beberapa daerah.

Soal pengiriman barang, produk HBB sudah sampai ke Lampung, Pekanbaru, Palembang, Padang, Samarinda, Balikpapan, Pare-pare, Bali, NTB, NTT, Ambon, dan Papua. Malah, ada konsumen warga Indonesia yang memesan dari Jerman. Iat pun memiliki website sendiri untuk berpromosi, yaitu *www.helmiat.com.* Memiliki bisnis sendiri cukup membuat waktu Iat cukup padat. Pagi hari, setelah mengantar anak sekolah, dia mengontrol kerja di bengkel. Siangnya, menjemput anak dan menyiapkan keperluan anak-anak. Jika memang diperlukan, sore balik lagi ke bengkel. Malam hari, Iat kembali ke bengkel sehabis waktu sholat isya. Tapi, dia tidak menunggu sampai selesai.

Tapi, Iat jarang mengajak anak-anaknya ke bengkel. "Soalnya rawan. Saya suruh pakai masker, mereka suka *nggak* mau. Padahal *kan* ada debu-debu logam. Untuk karyawan, sebenarnya juga sudah saya siapkan masker dan sarung tangan. Cuma, kadang-kadang, orang suka enggak betah. *Nggak* terbiasa," ujar Iat. Bakat Iat menjadi *entrepreneur* ternyata juga menurun dari sang orangtua. Mereka menjadi panutan Iat. Abah –panggilan Iat untuk sang ayah—terjun di bisnis tekstil. Umi –panggilan Iat untuk sang ibu—suka mendesain kain buat kebaya, lalu dimasukkan ke tukang jahit, lantas dijual. Satu kakak dan tiga adiknya juga bermain di bisnis tekstil.

Bagi Iat, *entrepreneurship* itu bisa dipelajari. Dia pun berpesan untuk para calon *entreprneur* "Ketika kita punya keinginan untuk sesuatu, yakin dan lakukanlah dengan segera. Karena ketika keinginan itu tiba, itu momentum kita untuk melakukan sesuatu. Jadi, apa yang ditargetkan langsung dilakukan. *Enggak* hanya dipikirkan terus. Kalau begitu, sebelum melakukan, akan pusing duluan. Coba lakukan, supaya bisa tahu kesulitannya di mana. Ternyata, setelah dicoba, tidak sesulit yang kita pikirkan," pesannya. **(Ilham)**

Sumber:
www.tangandiatas.com
www.helmiat.com
www.ictwomen.com

HUKUM MENJUAL BARANG DENGAN KATALOG

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu
Ustadz yang dirahmati Allah, saya mau tanya. Misalkan, kita mempunyai toko elektronik. Lantas, kita mempunyai katalog dari salah satu produk elektronik yang dijual. Apakah boleh kita menjual barang yang ada di katalog itu, meskipun pada saat itu kita tidak mempunyai barang yang dijual?
Wassalamu'alaikum Warohmatullohi Wabarokatuhu

Ibnu Ahmad
Email: binkuddxxx@gmail.com

Wa'alaikumussalam Warahmatullahi Wabarakatuhu

Melihat permasalahan yang Saudara sampaikan di atas, perlu kami jelaskan terlebih dahulu permasalahan ini. Menjual barang, bila melihat kepada keberadaan barang dan sifatnya, akan terbagi menjadi dua.

Pertama, yaitu menjual barang yang ada di tempat. Untuk statusnya, jelas boleh. Dan, kebanyakan jual beli juga seperti ini. Misalnya, dalam jual beli barang di supermarket atau mall, pembeli mengambil barang yang diinginkan dan membayar nilai harganya ke kasir, sesuai dengan harga yang sudah ada.

Kedua, menjual barang yang belum ada di tempat. Hal ini bisa terjadi dalam beberapa bentuk, yaitu barangnya tidak dapat dijelaskan sifat-sifatnya, yang dikenal dengan istilah "menjual kucing dalam karung". Ini jelas haram karena adanya *gharar* dan ketidak jelasan sifat barang.

Selanjutnya, menjual barang yang belum ada di tempat bisa juga barangnya dapat disifatkan dan dijelaskan bentuk serta keadaannya. Jenis ini bisa dijabarkan dalam dua bentuk:

1. Disampaikan secara rinci. Dan, sifat-sifat yang dijelaskan bisa mewakili barangnya. Maka, ini diperbolehkan dan sah jual belinya, dengan ketentuan barangnya nanti sesuai penjelasan yang diberikan tersebut. Apabila tidak sama dengan keterangan itu, misalnya warnanya merah tapi yang dikirimkan ternyata hitam, maka hal ini pun memiliki dua kemungkinan. Yaitu, bisa jadi barangnya lebih baik atau malah lebih rendah kualitasnya dari yang dijelaskan ketika akad transaksi.

Dalam kedua keadaan ini, pembeli memiliki hak untuk menyempurnakan transaksi dengan membelinya atau menggagalkan transaksi, dan mengembalikan barang tersebut serta mengambil uang yang telah dibayarkannya. Inilah yang dikenal dalam fikih jual beli dengan istilah *Khiyaar al-Khalaf Fi ash-Shifat.*

2. Menjual barang dengan menampakkan contohnya. Jual beli ini dikenal dalam istilah para ulama syari'at dengan *Bai' an-Namudzaj* . Contoh yang nyata di masyarakat kita adalah membeli motor di dealer dengan melihat salah satu contoh motor yang dipajang. Kemudian, setelah pembayaran selesai, maka dealer mengirimkan motor yang sejenis kepada pembeli. Ini hukumnya sama dengan di atas.

Permasalahan Anda di atas, nampaknya masuk dalam kategori kedua ini. Dan, transaksi itu termasuk jenis bai' salam. Yaitu, pembeli membayar barang yang ada dalam katalog dan penjual mengirim barangnya setelah itu dengan sepengetahuan pembeli, barangnya tidak ada dihadapan keduanya. Insyaallah apa yang Saudara tanyakan adalah boleh dan sah jual belinya. *Wallahu A'lam.* **(Ustadz Kholid Syamhudi, Lc)**

HUKUM KAWIN SUNTIK PADA BINATANG

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu
Ustadz, di tempat saya sedang marak usaha ternak sapi. Yang saya mau tanyakan, jika sapi tersebut dikawinkan dengan cara suntik, apakah kawin suntik tersebut termasuk jual beli sperma yang dilarang?Jazakumullahu khairan
Wassalamu'alaikum Warohmatullohi Wabarokatuhu

Ari
Bumi Allah

Wa'alaikumussalam Warahmatullahi Wabarakatuhu.

Tidak dipungkiri lagi, usaha-usaha peternakan dewasa ini banyak mencari cara untuk memperbanyak jumlah ternak dalam waktu singkat dan mudah. Sehingga munculah perkara-perkara baru yang sebelumnya tidak dikenal dalam sejarah manusia. Di antara upaya yang ada dewasa ini adalah kawin suntik, yang dikenal dengan insenminasi buatan (IB).

Inseminasi buatan dijelaskan sebagai peletakan sperma ke *follicle ovarian* (*intrafollicular*), *uterus* (*intrauterine*), *cervix* (*intracervical*), atau *tube fallopian* (*intratubal*) betina dengan menggunakan cara buatan. Dan, bukan dengan kopulasi alami. Ada juga yang mendefiniskannya dengan suatu cara atau teknik untuk memasukkan mani (sperma atau semen) yang telah dicairkan dan telah diproses terlebih dahulu, yang berasal dari ternak jantan. Kemudian, cairan dimasukkan ke dalam saluran alat kelamin betina, dengan menggunakan metode dan alat khusus yang disebut '*insemination gun*'.

Teknik modern inseminasi buatan ini dikembangkan pada industri ternak untuk tujuan beragam, di antaranya:

1. Memperbaiki mutu genetika ternak
2. Tidak mengharuskan pejantan unggul untuk dibawa ke tempat yang dibutuhkan, sehingga mengurangi biaya.
3. Mengoptimalkan penggunaan bibit pejantan unggul secara lebih luas dalam jangka waktu yang lebih lama.
4. Meningkatkan angka kelahiran dengan cepat dan teratur.
5. Mencegah penularan / penyebaran penyakit kelamin.

Dahulu, untuk mencapai tujuan diatas, sebagian orang menyewa pejantan yang berkualitas untuk jangka waktu tertentu. Tujuannya, agar pejantan mengawini induk betina yang dimilikinya. Ini dikenal dalam bahasa syari'at dengan "*Asbu al-Fahl.*"

Hal ini sebagaimana disampaikan Imam Al Bukhari dari sahabat Abdullah bin Umar beliau berkata:

"*Nabi Shallallahu'alaihi Wasallam melarang 'Asbu al-fahl*" (HR Al-Bukhari)

Para ulama berbeda pendapat tentang pengertian "*Asbu al-fahl*". Ada yang menyatakan menjual sperma pejantan untuk mengawini betina dengan kopulasi alami. Maka, ini termasuk jual beli. Ada juga yang menafsirkannya dengan penyewaan pejantan untuk kawin. Dan, ini, termasuk sewa-menyewa. Ibnu Hajar menyatakan dalam kitab Fathu Al Baari, "Kesimpulannya, menjual dan menyewakannya haram. Karena, tidak dapat dinilai dan diketahui jelas, serta tidak mampu diserahkan".

Hal ini jelas karena pejantan yang dibeli spermanya atau disewa untuk mengawini betina tesebut, tidak jelas dan tidak pasti jumlah spermanya. Dan, termasuk, apakah sperma itu akan mengawininya (sel telur) atau tidak. Sehingga, *illah* (sebab pelarangan) adalah adanya *gharar* karena tidak jelas zat, sifat, dan ukuran spermanya. Serta, tidak mampu diserahterimakan.Melihat *illat* yang disampaikan para ulama tentang larangan "*Asbu al-fahl*" di atas, maka Inseminasi Buatan (IB) —atau kawin suntik— yang ada sekarang, lepas atau tidak memiliki *ilat-ilat* tersebut. Ini karena sperma sudah jelas zatnya, diketahui sifat dan ukurannya, serta dapat diserahterimakan.

Dengan demikian, maka asal hukumnya adalah boleh. Namun, sebagian ulama memakruhkannya. Karena, para ulama menganalogikan hal ini kepada bekam atau *hijamah*. Hukum ini berlaku, tentunya melihat kembali praktek yang ada di daerah Saudara. Apakah ada pelanggaran yang terjadi atau tidak? Mudah-mudahan bermanfaat. **(Ustadz Kholid Syamhudi, Lc)**

KUNCI KEBERHASILAN KEPEMIMPINAN

Pemimpin itu sebenarnya dilahirkan atau diciptakan? Pandangan kuno menyatakan, pemimpin itu dilahirkan. Pendapat ini tidak tepat. Siapapun bisa belajar menjadi seorang pemimpin, bahkan menjadi pemimpin yang sukses. Kepemimpinan adalah sebuah proses yang membutuhkan pembelajaran dan pemahaman.

Menjadi seorang pemimpin, mengharuskan Anda untuk tidak pernah berhenti belajar. Hari saat Anda berhenti belajar adalah hari di mana Anda berhenti hidup. Dalam bisnis, hari di mana Anda berhenti belajar adalah hari di mana bisnis Anda berhenti tumbuh.

Anda harus memahami perbedaan antara manajemen dan kepemimpinan. Manajemen mengendalikan, mengarahkan orang dan sumber yang sudah menggunakan panduan yang telah ditetapkan. Sedangkan, kepemimpinan, adalah saat Anda mengatur arah baru dan menciptakan visi baru untuk kelompok.

Lihatlah bisnis Anda, apakah Anda memberikan informasi kepada orang di bawah Anda, sama persis seperti yang diberikan kepada Anda ketika memulai usaha. Atau, Andalah yang mencari cara untuk meningkatkan bisnis, tidak hanya diri Anda tapi juga orang-orang di bawah Anda. Pemimpin usaha yang sukses adalah seseorang yang terus menerus mencari jalan untuk meningkatkan, menumbuhkan, dan mengajar pengikutnya dengan cara yang sama.

Proses pembelajaran terhadap kepemimpinan bisnis berarti Anda menggunakan waktu agar lebih familiar terhadap teori-teori kepemimpinan yang berbeda. Praktikkan ketrampilan Anda dalam kegiatan sehari-hari. Keluarga, teman, rekan, tetangga, akan melihat Anda melalui tindakan kepemimpinan yang Anda tunjukkan ketika berinteraksi dengan mereka. Mereka melihat bagaimana Anda menjalani kehidupan, organisasi, dan perhatian atas tanggung jawab yang Anda pikul. Menjadi pemimpin yang berhasil bagi diri Anda, membuktikan bahwa Anda bisa menjadi pemimpin bisnis yang sukses.

Belajar merupakan hal yang sangat penting.

Survei demi survei menunjukkan, setidaknya 92% menyatakan bahwa belajar adalah menyenangkan dan membangun kepercayaan diri. Mempelajari hal baru dan menguasainya, memberikan Anda rasa pemenuhan dan memiliki tujuan. Di abad sebelumnya, kita mengalami kemajuan dari era industrial menuju era informasi. Dan, kini, mengarah ke era pengetahuan.

Maka, penting untuk bisa mendapatkan, mengasimilasi, dan menerapkan pengetahuan yang tepat dan efektif di 100 tahun berikutnya. Keberhasilan seseorang tidak hanya dinilai dari apa yang sudah mereka kerjakan, tapi juga apa yang bisa mereka lakukan. Tinggal bagaimana orang tersebut berkeinginan untuk belajar dan beradaptasi di masa datang.

Belajar adalah kunci untuk mencapai potensi secara penuh. Memiliki kekuatan untuk men*transform* kita, membuat kita lebih berhasil di rumah, tempat kerja, dan dalam komunitas kita. Belajar membantu kita menemukan solusi baru atas masalah kita dan merubahnya tidak hanya untuk sikap kita saja. Tapi, juga untuk orang-orang di sekitar kita.

Telah terbukti secara ilmiah, setiap orang akan belajar dengan cara yang berbeda-beda. Dengan memahami bagaimana Anda belajar, merupakan kunci membuat belajar menjadi menyenangkan. Ada orang yang bisa menyerap

"Belajar adalah kunci untuk mencapai potensi secara penuh. Memiliki kekuatan untuk men*transform* kita, membuat kita lebih berhasil di rumah, tempat kerja, dan dalam komunitas kita. Belajar membantu kita menemukan solusi baru atas masalah kita dan merubahnya tidak hanya untuk sikap kita saja. Tapi, juga untuk orang-orang di sekitar kita."

materi belajar dengan cepat melalui membaca. Jika Anda salah satu orang yang demikian, maka bacalah buku-buku mengenai kepemimpinan, filosofi, psikologi, dan pemimpin terkemuka. Belajar memahami orang lain dan diri Anda sendiri penting untuk menjadikannya pemimpin yang sukses.

Beberapa orang belajar dengan mendengarkan. Jadi, gunakan teknologi untuk membantu Anda. Ada buku-buku dalam CD dan audio, bahkan Anda bisa mendownloadnya ke iPod atau MP3 player.

Sebagian orang belajar melalui tindakan. Sehingga, mereka mendapatkan ide dan kemudian mencoba, mempraktekkan, dan menyempurnakannya. Mungkin Anda salah satu dari mereka yang bisa belajar dengan lebih baik dengan mengkombinasikan teknik yang berbeda. Tidak ada cara yang tepat untuk belajar. Dan, hanya orang-orang yang tidak bisa belajar yang tidak menginginkannya.

Memimpin melalui pembelajaran

Orang harus yakin jika mereka bisa mencapai sesuatu yang nampaknya diluar jangkauannya (*out of frame*). Dengan memanfaatkan lingkungan yang mendukung, akan mendorong dan membantu meningkatkan keinginan untuk mencoba. Hal yang indah jika bisa menjadi pemimpin, yang terus-menerus mendorong dan menemukan cara baru untuk peningkatan. Tapi, Anda juga harus menawarkan peluang-peluang tersebut pada orang-orang yang Anda pimpin.

Pengulangan juga penting dalam memimpin melalui belajar. Kesempatan seseorang mempertahankan konsep yang dikenalkan pada mereka, akan meningkat dengan tajam ketika mereka mendapatkan banyak dorongan. Jadi, jangan hanya menunjukkan pada mereka hanya pada hari Senin, dan menganggap mereka bisa melakukannya di keesokan harinya.

Kurang dari dua persen orang yang bisa mengingat dan menggunakan konsep. Orang harus didorong untuk melakukan sebuah konsep sebanyak enam kali dalam seminggu. Kemudian, mereka bisa mempertahankannya selama 15 tahun. Bagaimana bisa membuktikan hal ini? Lihat saja iklan teve. Siapa yang tidak ingat iklan yang ditayangkan di TV? Pengulangan, pengulangan, pengulangan adalah kunci sukses.

Agar menjadi pemimpin sukses, Anda harus bisa menjadi pembelajar seumur hidup. Kepemimpinan tidak hanya diterapkan dalam kehidupan profesional, tapi juga kehidupan pribadi. Juga berlaku dari cara kita menangani situasi di tempat kerja, sampai cara kita berinteraksi dengan orang lain di kehidupan kita. Menjadi seorang pemimpin bukanlah sesuatu yang Anda kerjakan. Tapi, sesuatu yang ada di diri Anda.

Ingatlah, menjadi seorang pemimpin memerlukan kerja dan waktu. Tidak bisa dipelajari dalam sekejap. Ini merupakan proses yang berkelanjutan. Juga, bukan semata-mata tentang Anda. Tapi, ini soal diri Anda, orang-orang di sekitar Anda, serta sasaran yang ingin Anda capai.

Kepemimpinan, bukan semata-mata soal pekerjaan yang terselesaikan. Ini adalah bab tentang menyelesaikan pekerjaan dengan efektif, efisien, dan yang terpenting, dengan dukungan dan respek yang tumbuh dari orang-orang yang Anda pimpin. Secara umum, tidak mungkin mencapai kinerja yang efektif dan efisien tanpa dukungan dari anggota tim yang saling menghargai. **(Herbayu)**

Sumber: Kevin Sinclair - *www.leadershiparticles.net*
Diterjemahkan oleh: Iin - Tim Pengusaha Muslim.com

EFEKTIFKAN BISNIS DENGAN PENGELOLAAN WAKTU

Waktu ibarat pedang. Jika Anda melaluinya dengan sia-sia, maka waktu yang akan membuat Anda "kecolongan". Karena, menyia-nyiakan waktu bisa membuat kerugian bagi bisnis Anda. Misalnya, klien atau pembeli pergi gara-gara Anda tidak memenuhi deadline pekerjaan. Maka, perlu pengolaan waktu yang tepat untuk mengefektifkan bisnis yang Anda lakukan.

Anda bisa memulainya dengan mengidentifikasi sejumlah cara yang bisa meningkatkan profit dengan waktu Anda. Buatlah daftar prioritas waktu Anda yang mendasari perencanaan waktu di setiap minggu dalam satu tahun. Semakin sedikit prioritas yang menjadi fokus Anda, maka Anda akan semakin produktif. Ini penting untuk membatasi jumlah sasaran waktu yang strategis milik Anda setiap minggunya.

Waktu memang hanya 24 jam dalam sehari. Kita tidak memiliki kontrol dari waktu ke waktu. Kita hanya bisa mengendalikan diri kita sendiri dan apa yang kita lakukan dengan waktu yang kita miliki. Meskipun Anda memiliki 10 tujuan dalam satu tahun, Anda bisa fokus tidak lebih dari satu atau dua sasaran di tiap minggunya.

Tempat yang tepat untuk memulainya adalah dengan menghilangkan waktu yang percuma untuk keperluan pribadi. Dalam satu minggu, tentukan sasaran di mana Anda tidak akan melakukan telepon pribadi. Dalam satu hari, perhatikan perilaku yang berperan dalam keberhasilan manajemen waktu.

Banyak dari kita memboroskan waktu yang sesungguhnya bisa kita gunakan untuk lebih produktif. Apa yang mencuri waktu Anda? Apakah Anda menghabiskan waktu terlalu banyak untuk menjelajah internet, membaca email, atau membuat janji pribadi?

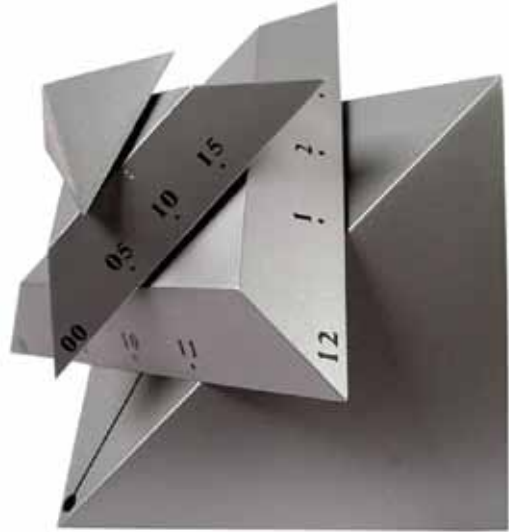
Interupsi atau mengganggu waktu produktif dengan terus menerus, bisa merusak manajemen waktu yang efektif. Satu cara untuk menghindari interupsi adalah dengan memperjelas keputusan Anda menutup "pintu" urusan tidak produktif. Sehingga. Anda pun tidak bisa diganggu. Lainnya, dengan mengadakan pertemuan secara teratur bersama orang-orang yang paling sering berinteraksi dengan Anda.

Selanjutnya, tanyakan pada diri Anda jika Anda terlalu banyak menghabiskan waktu dengan terlalu banyak bicara. Atau, Anda tidak segera memulai jadwal yang telah disusun. Apakah Anda meloncat dari satu tugas ke tugas yang lain hanya karena pekerjaan Anda menggunung?

Sekarang, Anda harus melacak aktivitas Anda sehingga Anda bisa membentuk gambaran yang akurat atas apa yang sebenarnya Anda lakukan. Mulailah dengan membuat rencana mingguan dengan waktu yang detil, yang bisa Anda rubah setiap hari. Lakukan sampai Anda mendapatkan rencana pribadi seperti yang diinginkan.

Kecuali saat yang kritis, coba untuk memastikan jadwal harian. Jangan paksakan prioritas waktu strategis Anda untuk dikeluarkan dari jadwal personal. Anda bisa melakukannya. Anda layak. Dan, ini akan mengurangi stres Anda.

Disiplin diri

Di samping membuat daftar pekerjaan dan menggunakannya sebagai panduan untuk bisnis, Anda harus bisa melakukan manajemen waktu dengan lebih baik secara keseluruhan. Artinya, Anda harus belajar tentang jadwal apa yang terbaik untuk Anda dan bisnis, bagaimana menetapkan tujuan dan mematuhinya, dan bagaimana memprioritaskan tujuan-tujuan tersebut.

"Artinya, Anda harus belajar tentang jadwal apa yang terbaik untuk Anda dan bisnis, bagaimana menetapkan tujuan dan mematuhinya, dan bagaimana memprioritaskan tujuan-tujuan tersebut."

Jika pelanggan Anda tidak menetapkan waktu untuk Anda berdasarkan jadwal mereka, Anda bisa membuat jadwal yang memaksimalkan produktivitas Anda, sesuai dengan kepribadian dan gaya hidup Anda. Ada banyak pengusaha yang menggunakan fleksibilitas usaha rumahan, untuk mengelola waktu mereka, yang tidak terpaku pada standar waktu pukul 9 sampai pukul 17.

Ada banyak pengusaha yang lebih memilih jam kerja standar. Ini tergantung pada bagaimana Anda mengelola rutinitas dan apakah Anda bisa melakukan banyak hal dengan jadwal kerja yang berbeda.

Jika Anda berada di sisi konservatif dan mencoba berbisnis dengan pihak lain yang mungkin berada dalam jadwal ini, maka Anda menjadwalkan hari Anda bekerja pada pukul 8 atau 9 pagi, dan berhenti setelah 8 jam atau lebih. Anda bisa melakukan ini selama lima hari dalam satu minggu. Dan, dengan cara ini, Anda bisa menikmati akhir pekan.

Kuncinya adalah memiliki area yang terpisah di rumah sebagai kantor yang menandai Anda saat bekerja dan saat menggunakan waktu pribadi. Tidak seorang pun yang mengawasi Anda, kecuali diri Anda sendiri. Tegaskan saat Anda berada di kantor — Anda sedang bekerja dan tidak boleh diganggu. Miliki dua jalur telepon dan jangan menjawab telepon rumah saat bekerja. Semua ini adalah hal yang umum. Tapi, banyak orang yang membuang waktunya, karena tidak menjelaskan hal ini pada pasangan atau anak-anaknya.

Salah satu kunci penting bagi orang yang bekerja di rumah, atau mungkin memiliki bisnis online, adalah menyadari bahwa ketangkasan mereka akan dinilai dari kemampuan untuk membuat jadwal yang fleksibel. Anda bisa bekerja selama hari yang Anda buat untuk bekerja.

Jika Anda harus menjalankan aktivitas tertentu di hari kerja Anda, seperti ke kantor pos atau bank, maka Anda akan mulai tahu saat terbaik melakukannya. Semakin sedikit waktu yang Anda gunakan, semakin banyak waktu yang Anda gunakan untuk bekerja dan menghasilkan uang.

Jangan lupa bahwa jadwal yang Anda atur harus dijalankan dengan baik, jika Anda suka bangun bagi. Anda bisa menset alarm, seolah-olah Anda pergi ke kantor secara teratur.

Ada beberapa orang yang bekerja sebagai *freelancer* (tenaga lepas) di tengah malam, atau pada jam-jam yang lebih nyaman bagi mereka. Di tengah malam, tidak ada gangguan, dan kemungkinan, terbebas dari kebisingan sebagai sesuatu yang amat dibutuhkan. Terutama untuk bagi programer, penulis, dan sebagainya.

Jika seharian Anda sibuk mengasuh anak, Anda bisa menjadwalkan istirahat saat pasangan datang. Dan, bangunlah lebih pagi untuk menyelesaikan pekerjaan Anda dengan tenang. Anda bisa menghemat uang untuk mengasuh anak dan masih bisa menjadwalkan waktu untuk bekerja dari rumah. Bagi sebagian orang, hal ini tidak menyenangkan. Tapi, ada sejumlah pengusaha yang mendapatkan ide di malam yang tenang untuk bekerja.

Terakhir, jika Anda mempekerjakan pegawai kontrak di luar wilayah Anda —karena biaya yang lebih murah— Anda perlu membuat jadwal yang memungkinkan untuk menghubungi mereka saat jam kerja. Karena biaya gaji yang lebih rendah, harga yang harus Anda bayar dari jadwal kerja, harus memungkinkan untuk menghubungi mereka secara langsung saat mereka ada. Jika tidak, Anda bisa bekerja melalui email. **(Ilham)**

Sumber:
Dwayne Garrett, Court Tuttle — www.leadershiparticles.net
Diterjemahkan oleh: *Iin - Tim Pengusaha Muslim.com*

PENTINGNYA BRANDING DALAM BISNIS

Branding atau sering juga disebut sebagai brand building banyak dikaitkan dengan upaya sebuah perusahaan untuk membangun image. Image yang dimaksud tentunya harus memiliki manfaat di dalam memberikan sebuah persepsi tertentu yang umumnya bersifat positif. Kekuatan branding yang luar biasa dapat sangat berpengaruh terhadap suksesnya bisnis sebuah perusahaan.

Apakah *brand* itu? *Brand* lebih dari sekadar logo di kertas surat dan kartu nama bisnis. *Brand* lebih merupakan identitas korporat Anda. *Brand* yang efektif akan menggambarkan siapa Anda, apa yang Anda buat dan bagaimana membuatnya, sementara pada saat yang bersamaan juga menetapkan relevansi dan kredibilitas Anda dihadapan prospek klien atau konsumen. *Brand* juga sesuatu yang tidak kasat mata. Bagaimana bisnis Anda dapat diterima oleh konsumen? Jika *brand* Anda memiliki nilai penerimaan yang tinggi, maka Anda dapat menikmati banyak keuntungan dari persaingan. Kita sering melihat bagaimana orang rela merogoh sakunya untuk membeli barang bermerk tertentu meskipun harganya mahal. Nilai yang diterima adalah hasil dari promosi yang effektif, sehingga memberikan kesadaran *brand* yang sangat tinggi.

Alasan utama menciptakan *brand* adalah untuk membedakan dengan pesaing. *Brand* akan membantu konsumen untuk melihat keunikan yang Anda miliki, yang berbeda dengan pesaing. Dengan *Brand* yang kuat di pasaran, *sales force* akan lebih mudah. Tidak perlu terlalu banyak waktu untuk menjelaskan produk. Anda dapat menggunakan 100% waktu Anda untuk fokus pada penjualan daripada mengedukasi prospek mengenai bisnis Anda. Manfaat lainnya adalah tenaga yang Anda keluarkan untuk meningkatkan kesadaran *brand* melalui promosi dan memasarkan *brand* pada pasar secara otomatis mentransfer produk dan jasa Anda. Jadi, sekalipun Anda mengiklankan *brand* Anda, secara tidak langsung Anda juga memasarkan produk dan jasa.

Bagaimana menciptakan *brand*? *Brand* harus dapat menggambarkan siapa Anda, apa produk Anda, dan bagaimana membuatnya. Ini harus dilakukan pada saat yang bersamaan untuk membangun relevansi dan kredibilitas dengan prospek klien Anda. Tidak perlu dikatakan lagi, ini merupakan hal yang sangat penting, jika Anda membangun merek Anda, di mana "diri Anda sendiri" memiliki pegangan yang kuat atas siapa Anda, apa yang Anda hasilkan, dan bagaimana membuatnya. Jika tidak, Anda tidak akan memiliki kekuatan untuk menyampaikan pesan pada orang lain, apalagi menetapkan relevansi dan kredibilitas Anda.

Bagaimana menggunakan *brand*? *Pertama,* ciptakan logo untuk *brand* Anda. Logo bukanlah *brand*, tapi logo harus dapat segera dikenali oleh konsumen. Dalam hal ini, logo Anda harus membantu menciptakan dan mendukung kesadaran orang terhadap merek Anda. Logo yang Anda ciptakan harus digunakan secara konsisten di berbagai media yang berbeda. Harus sesuai dengan kop surat korporat dan kartu nama, serta website. Apapun yang Anda hasilkan harus digunakan dengancara yang sama, gaya logo yang konsisten, dari waktu ke waktu, logo akan melekat pada *brand* Anda. Jangan menggunakan beberapa logo berbeda untuk tujuan yang berbeda. *Kedua*, penggunaan nama perusahaan, logo dan *tag line* yang konsisten. Untuk menetapkan kesadaran *brand*, kebutuhan *branding* ini harus digunakan secara konsisten dan sering di setiap produk Anda, apakah surat ke klien, kartu bisnis, brosur, penawaran, penagihan, iklan, promosi, di website, di kantor pusat bisnis Anda dan pada produk. Termasuk konsisten dengan penggunaan warna. *Ketiga,* memasarkan dan promosi *brand* Anda.

Setelah menciptakan *brand*, Anda harus memasarkan dan mempromosikannya, sebagai tambahan untuk produk

"Alasan utama menciptakan *brand* adalah untuk membedakan dengan pesaing. *Brand* akan membantu konsumen untuk melihat keunikan yang Anda miliki, yang berbeda dengan pesaing. Dengan *Brand* yang kuat di pasaran, *sales force* akan lebih mudah."

dan jasa Anda. Ini adalah bagaimana Anda menetapkan kredibilitas dan relevansi pada target market Anda. Anda akan melihat mengapa harus sesuai dengan pernyataan misi Anda. Jika pada saat yang bersamaan Anda menjual produk dan jasa, Anda juga mendorong *brand* Anda, maka *brand* akan searah dengan produk dan jasa Anda. Begitu juga sebaliknya.

Deskripsi *brand* yang tepat dan kesadaran *brand* yang tinggi di antara target market Anda, akan mempermudah Anda mengenalkan jenis produk dan jasa yang lebih luas ketika mereka dikembangkan tanpa memulai tahapan menjual siapa Anda, apa yang dihasilkan dan bagaimana melakukannya. Merek Anda telah menjualnya untuk Anda. Pekerjaan Anda selanjutnya adalah menjual produk dan jasa Anda.

Berkaca pada perusahaan raksasa seperti Coca Cola, Nike hingga McDonald tentunya memandang merek dagang mereka sebagai suatu aset. Namun, untuk menjadi top *brand* tentunya mereka tidak bisa hanya mengandalkan merek. Tiap perusahaan bisa saja mengklaim bahwa produknya adalah nomor satu, yang kinerjanya terbaik dibandingkan yang lain. Namun tentunya sulit bagi kita mengetahui dengan seksama apa saja yang membedakan satu merek dengan merek lainnya. Kasus sepatu, misalnya, antara Nike dan Puma, bagaimana Anda bisa tahu bahwa merek yang satu lebih tahan lama dibandingkan lainnya? Tentu saja sulit, kecuali Anda sudah berpengalaman. Maka dari itu, apa yang bisa membuat orang membayar lebih untuk satu merek tertentu? Ya, tentu saja *branding!* Para pemasar berusaha sekuat untuk membangun merek produknya, sehingga produknya lebih bernilai di pasaran.

BusinessWeek pada 2007 melakukan ranking terhadap merek global. Hasilnya? Merek Coca Cola mengandung nilai $65 miliar. Ingat, ini hanya mereknya saja, bukan pabriknya maupun resep rahasia mereka. Penelitian yang sama juga menyatakan, bahwa McDonald nilainya $29 miliar dan BMW $21 miliar. Lalu, bagaimana Anda bisa mengelola merek sebaik mereka? Tentu saja jalannya tidak akan sederhana dan sebentar, namun Anda membutuhkan dasar-dasarnya. Coca Cola, misalnya, punya merek yang tertanam sangat kuat di kepala kita dan masyarakat lain di seluruh dunia. Mulai dari nama hingga logonya memberi persepsi yang kuat mengenai merek tersebut di mata konsumen.

Branding yang terpenting adalah fokus dalam mengkomunikasikan *benefit* atau keuntungan kepada konsumen. Coca Cola, misalnya *benefit* utamanya adalah kesegaran. Pemasar perlu mencari tahu mengenai perilaku pembelian konsumen dan membangun kompetensi untuk menggarapnya. *Positioning* juga menjadi langkah yang tidak kalah penting, karena melalui *positioning* kita dapat menaruh produk kita ke dalam benak konsumen. Nokia, misalnya, punya *positioning* yang bagus dengan slogan mereka "*Connecting People*".

Positioning, sederhananya adalah *benefit* rasional dan emosional yang diasosiasikan terhadap suatu merek. Oleh karena itu, *positioning* harus setepat mungkin supaya konsumen menangkap apa yang dikomunikasikan. Fokus juga berperan tidak kalah penting dalam mengelola merek. Jangan terburu-buru untuk mengeluarkan fitur baru bagi produk Anda. Sebaiknya Anda lebih berfokus pada *benefit* utama yang diberikan oleh produk Anda. Kuatkan *positioning* Anda di benak konsumen dengan *benefit-benefit* yang Anda berikan dengan baik. Misalnya, Anda memposisikan diri Anda sebagai produk yang murah. Maka, Anda harus selalu konsisten dengan hal itu!

Pengelolaan merek yang baik, perlu usaha yang kontinu dan merupakan proses *learning* yang panjang. Merek-merek ternama dunia pun melewati proses panjang dalam perjalanannya. Oleh karena itu, dengan langkah-langkah yang tepat, bukan tak mungkin Anda bisa seperti mereka, bukan? **(Herbayu)**

MENGEFEKTIFKAN IKLAN GRATIS

Ada banyak media yang bisa digunakan untuk menempatkan iklan gratis. Misalnya, situs iklan baris, forum, halaman umum, dan website. Tapi, hal ini bukan berarti pengiklan dapat menempatkan iklan sesuka mereka. Menempatkan iklan gratis tanpa perencanaan yang cermat dan strategis, dapat berisiko pada reputasi bisnis Anda dalam jangka panjang. Jangan perburuk nama Anda pada media gratisan.

Iklan gratis menjadi peluang bagus untuk mengekspos bisnis Anda ke pasar, tanpa menghabiskan terlalu banyak biaya. Anda mungkin bisa merencanakan untuk iklan berbayar dalam memaksimalkan manfaat dan meminimalkan biaya dengan hati-hati. Jadi, mengapa tidak melakukan hal yang sama untuk iklan gratis? Jumlah iklan gratis terus meningkat dengan cepat dari waktu ke waktu. Anda dapat dengan bebas menempatkan iklan Anda di mana pun. Oleh karena itu, tidak ada alasan untuk tidak merencanakan penempatan iklan gratis.

Namun, pemilik usaha harus mempersiapkan dengan hati-hati dalam melakukan penempatan iklan gratis agar hasilnya bisa efektif. Sebuah iklan dikatakan efektif jika dapat meningkatkan pertumbuhan penjualan dan terjadi kepuasan pada pelanggan. Agar berhasil, Anda perlu mengetahui tips untuk menempatkan iklan yang efektif untuk menarik calon konsumen.

Pertama, perhatikan kualitas media penyedia iklan gratis. Ketika Anda online, ada banyak situs yang menawarkan direktori bisnis gratis dan daftar iklan yang diklasifikasikan. Dengan klasifikasi ini tentu saja menyenangkan karena ada fleksibilitas untuk memilih. Tetapi, Anda harus selektif dalam menempatkan iklan gratis. Jangan biarkan atribut bebas ini meruntuhan reputasi dan kredibilitas bisnis Anda.

Penempatan iklan gratis tak kalah pentingnya dengan penempatkan iklan berbayar. Anda harus memilih hanya beberapa direktori bisnis dan situs iklan baris, serta benar-benar memiliki reputasi dan pelayanan yang baik. Kebanyakan profesional, akan mulai dari situs-situs tersebut.

Periksa dahulu informasi manualnya, fitur tambahan, dan layanan tambahan antara direktori bisnis dan situs yang terklasifikasikan. Jika Anda ingin jalan pintas, bayarlah situs-situs yang muncul pada halaman pertama dari *search engine* untuk mendapatkan perhatian pengguna internet. Mereka tidak diragukan dan dicari dalam industri.

Kedua, manfaatkan *press release* atau *newsletter* untuk menempatkan iklan gratis. Press release atau siaran pers adalah sarana tepat untuk mempromosikan produk yang ada, memperkenalkan lini produk baru, dan menginformasikan penawaran khusus atau diskon. Informasi yang ditujukan untuk pers (masyarakat umum) akan membangun reputasi yang baik untuk bisnis Anda. Juga, untuk menjaga dan memperbarui pelanggan.

Siaran pers tidak dibuat asal-asalan. Anda dapat menulis siaran pers bulanan atau *newsletter*, dan mengirimkannya melalui email atau hanya mempublikasikan di website. Pastikan pelanggan mendapatkan akses ke informasi tersebut. Siaran pers harus berisi informasi bisnis Anda yang pasti. Selain aktif membuat siaran pers, Anda sebaiknya menjalin komunikasi yang aktif dengan media massa untuk meluaskan informasi usaha Anda ke masyarakat. Jangan ragu mengundang awak media (wartawan) ketika Anda ingin melakukan jumpa pers untuk memperkenalkan produk baru Anda. Atau, kirimkanlah siaran pers Anda ke redaksi media massa lokal dan nasional. Siapa tahu isinya dianggap menarik dan menjadi bahan tulisan bagi media.

Ketiga, gunakanlah artikel dalam penempatkan iklan gratis.Anda dapat menulis artikel yang relevan dengan bisnis Anda, kemudian mengirimkannya ke direktori artikel. Tempatkan link (tautan) dan informasi bisnis Anda pada halaman yang tersedia. Setiap orang yang menggunakan artikel Anda, harus melampirkan informasi penulis. Menariknya, semakin banyak orang menggunakan artikel Anda, makin banyak pula penempatan iklan gratis yang Anda peroleh.

"Usaha kecil maupun online perlu menerapkan strategi pemasaran yang baik, agar meraih target pasar yang tepat dan efektif. Jika tidak, waktu dan uang yang dikeluarkan akan sia-sia."

Faktor-faktor dalam beriklan gratis

Persaingan dalam penggunaan iklan gratis cukup besar. Anda harus belajar tentang bagaimana membuat iklan Anda efektif. Karena, bukan Anda saja yang menggunakan iklan gratis sebagai media pemasaran. Manajer pemasaran biasanya melakukan riset dan belajar tentang perilaku pembelian pada pasar yang mereka tuju, sebelum memutuskan jenis iklan apa yang akan bekerja secara efektif.

Usaha kecil maupun online perlu menerapkan strategi pemasaran yang baik, agar meraih target pasar yang tepat dan efektif. Jika tidak, waktu dan uang yang dikeluarkan akan sia-sia. Oleh karena itu, untuk menghindari hal itu, perlu untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Dalam hal pembelian, perilaku pembelian terdiri dari empat jenis. Yaitu pembelian rutin (terprogram), pembelian sesekali, pembelian dengan keterlibatan tinggi, dan pembelian impulsif. Pelanggan Anda bisa berada di salah satu dari empat kategori itu dalam membuat keputusan pembelian. Dan, faktor-faktornya tergantung pada hal berikut ini:

1. Faktor pribadi

Misalnya adalah latar belakang keluarga, jenis kelamin, usia, ras, dan pekerjaan. Iklan Anda harus menargetkan satu atau beberapa segmen pasar tertentu agar dapat fokus. Evaluasi strategi pemasaran dan segmen pasar sebelum Anda mengusulkan jenis iklan gratis untuk digunakan. Beberapa media iklan gratis mungkin tidak cocok untuk kelompok-kelompok tertentu.

Misalnya, jika Anda menjual layanan profesional dan target konsumen dewasa, media tertentu seperti direktori bisnis dan iklan baris mungkin akan lebih efektif daripada situs sosial dan lainnya. Jika Anda menjual *merchandise* olahraga, misalnya, target pasar biasanya laki-laki. Desain iklan harus direncanakan dengan tepat. Jika Anda mempromosikan produk di situs sosial, maka pastikan *template* dan fitur, didesain untuk gender tertentu.

2. Faktor sosial

Misalnya adalah keluarga, teman, kelas sosial, tokoh, budaya, dan lainnya, yang memberikan kontribusi di sekitarnya dalam membentuk keputusan membeli pelanggan Anda. Faktor-faktor sosial juga merupakan penentu besar untuk pengiklan. Jika produk atau jasa Anda menargetkan lebih pada faktor-faktor sosial, daripada membangun komunitas, tempatkan iklan pada saat yang tepat di tempat umum di saat kelompok sosial dapat memberikan keefektivan.

Iklan gratis dapat memakai media situs sosial atau forum online besar yang sudah ada. Ini cenderung lebih mudah dalam menargetkan orang-orang yang mendukung interaksi satu sama lain. Anda dapat membangun komunitas di situs sosial dengan mengundang orang-orang yang memiliki minat yang sama. Anda juga dapat memulai topik menarik di forum.

3. Faktor-faktor psikologis

Misalnya adalahi motif, persepsi, pengetahuan, gaya hidup, sikap, dan sebagainya, yang membentuk cara orang berpikir dan memandang sesuatu. Pada dasarnya, Anda tidak dapat melakukan banyak hal untuk mempengaruhi faktor-faktor ini. Karena, mereka sebagian besar berasal dari sisi konsumen. Pastikan, produk dan jasa yang ditawarkan, ditargetkan untuk gaya hidup yang spesifik dan sesuai kepribadian konsumen. Untuk jangka panjang, pebisnis dapat mencoba untuk menargetkan pemasangan iklan gratis untuk gaya hidup dan kepribadian konsumen mereka. (Diterjemahkan dan disarikan ulang oleh Ilham)

Sumber: Alex Wu, www.authorpalace.com

*Oleh: Sri Khurniatun, MM, RFA *)*

RESOLUSI KEUANGAN 2010

Tanpa terasa kita sudah memasuki tahun 1431 H/2010 M. Beberapa pengamat ekonomi memprediksi tahun 2010 ini lebih baik daripada tahun lalu. Tapi, sebagian lagi mengatakan akan banyak kekacauan dalam dunia perpolitikan di Indonesia yang mempengaruhi keadaan ekonomi. Berbagai pandangan beragam mudah-mudahan tidak menghalangi kita untuk berkarya lebih baik dan tetap produktif di tengah kondisi sesulit apapun.

Ada baiknya di tahun baru ini sejenak kita melihat dengan jernih apa saja yang telah kita lakukan sepanjang tahun 1431 H/2010 M lalu. Hasil dari evaluasi akhir tahun adalah sebuah resolusi awal tahun: sebuah komitmen untuk menjalankan sebuah perilaku atau gaya hidup baru yang lebih baik.

"*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.*" (QS. Al Hasyr: 18).

Apa pentingnya menyusun resolusi di awal tahun? Tentu saja banyak. Di antaranya dengan menyusun target, maka kita akan fokus untuk mencapainya. Orang yang merencanakan hidupnya dan memiliki tujuan, akan lebih terarah dibandingkan dengan orang yang hanya mengikuti arus. Asalkan, dijalankan dengan konsisten dan realistis dalam menyusunnya.

Baik, kali ini saya akan mengajak Anda bersama-sama menyusun resolusi keuangan ditahun 2010. Dengan resolusi diharapkan akan menumbuhkan kebiasaan yang baik dan membuang kebiasaan buruk dalam memperlakukan uang yang kita miliki. Ada beberapa hal yang perlu kita kaji ditahun baru ini.

Pertama, kebiasaan berbelanja. Poin ini memang sulit untuk dilakukan apalagi bila selama ini Anda tergolong boros dan tidak memiliki perencanaan dalam belanja. Tetapi kalau kita tidak komit untuk mengubahnya akan terjebak dalam kesulitan yang lebih dalam. Maka, sudah saatnya kita berbelanja lebih bijak dengan berbelanja yang dibutuhkan dan menghindari keinginan yang tidak perlu. Pandai-pandai memilih tempat belanja yang lebih murah, buatlah *budget* dalam belanja dan jangan lupa belanjalah sebatas yang dianggarkan. Jangan lupa untuk menyusun anggaran keluarga dan mencatat setiap pengeluaran.

Kedua, lebih berhati-hati dengan hutang. Meskipun tawaran kemudahan berhutang banyak sekali, tidak lantas kita jadi mudah pula untuk mengambil hutang baru. Cicilan hutang tidak boleh lebih dari 30 % penghasilan. Pilih hutang yang baik, yaitu untuk beli barang produktif atau barang yang memiliki potensi kenaikan harga. Bagaimana jika butuh barang konsumtif, tetapi tidak mampu membelinya? Lebih baik menabung dulu sampai uangnya cukup dan menunda pembelian. *Toh* tidak terlalu penting dan tidak dibutuhkan mendesak. Kemudian bagi yang punya hutang, segeralah dilunasi dan hindari hutang yang mengandung riba. Bayarlah hutang tepat waktu agar kredibilitas Anda tetap baik.

Ketiga, milikilah tujuan keuangan. Memiliki perencanaan dalam hidup akan jauh lebih bermakna daripada tidak sama sekali. Sudahkah Anda membuat tujuan keuangan yang ingin dicapai di tahun 2010? Tujuan keuangan ini hendaklah spesifik dan terukur serta realistis. Misalnya, membeli laptop merk X seharga sekian rupiah. Atau beribadah Umroh dengan biaya sebesar sekian rupiah. Dengan memiliki tujuan keuangan,

"Kemudian bagi yang punya hutang, segeralah dilunasi dan hindari hutang yang mengandung riba. Bayarlah hutang tepat waktu agar kredibilitas Anda tetap baik."

maka memudahkan kita untuk menyusun perencanaan berapa uang yang harus kita tabung dan investasikan untuk mencapainya.

Bagi yang belum punya tujuan keuangan sama sekali mulailah menyusun tujuan keuangan diawal tahun ini. Baik jangka pendek (sepanjang tahun 2010) atau jangka panjang (3 hingga 5 tahun mendatang). Jangka pendek bisa dilakukan dengan menabung. Sementara untuk jangka panjang, bisa berinvestasi pada produk yang potensi imbal hasilnya lebih bagus. Seperti beli emas atau saham syariah. Tujuan keuangan yang perlu disusun dan penting dimiliki setiap keluarga adalah dana darurat, pendidikan anak, pensiun, naik haji, beli rumah, kendaraan, liburan, dan lain-lain. Bila Anda ingin minta bantuan untuk menghitung kebutuhan investasi dan memilih kendaraan investasinya, silakan berkonsultasi dengan perencana keuangan.

Keempat, miliki proteksi. Anda perlu memiliki dana untuk berjaga-jaga jika terjadi musibah. Minimal, siapkan dana darurat sebesar 3 bulan pengeluaran untuk dana cadangan.

Kelima, lakukan finansial *check up* rutin. Tiap tahun lakukan perhitungan terhadap pertumbuhan aset yang Anda miliki. Apakah kekayaan Anda positif. Artinya, aset lebih besar dibandingkan dengan hutang atau justru negatif. Di mana hutang Anda jauh lebih besar dibanding harta yang Anda miliki. Bila Anda ingin meningkatkan kekayaan sudah saatnya mengurangi hutang dan memperbanyak aset yang produktif. Finansial *check up* ini penting untuk mengetahui kondisi keuangan saat ini. Terutama untuk mengetahui kondisi kesehatan keuangan Anda. Ada banyak hal yang harus di *check up*, yaitu pertumbuhan aset, penghasilan dan pengeluaran, dana cadangan, hutang, kondisi investasi, dan lain-lain. Finansial *check up* ini perlu dilakukan rutin sebagai evaluasi terhadap kondisi keuangan Anda. Dengan melakukan ini kita dapat mengatur strategi untuk memperbaiki kondisi keuangan kita. Ini mendukung untuk mencapai perencanaan keuangan lebih tepat.

Keenam, mencari penghasilan tambahan**.** Ini bertujuan agar penghasilan Anda lebih baik daripada tahun sebelumnya. Sebab, tantangan ke depan makin sulit dan kebutuhan semakin meningkat plus harga kebutuhan juga selalu naik. Untuk itu, Anda harus kreatif dengan lebih produktif. Manfaatkan hobi dan *update* terus keahlian yang bisa dijual. Misalnya, hobi fotografi. Anda bisa menawarkan diri menjadi fotografer media yang sesuai dengan syari'ah. Atau hobi menulis, bisa menyusun buku, dan sebagainya. Dengan melakukan hal-hal yang Anda sukai, segala sesuatu terasa lebih ringan dan menyenangkan. Insyaallah menambah pundi-pundi finansial Anda.

Bagaimana dengan Anda? Semoga tahun 2010 ini, merupakan momentum Anda untuk meraih kehidupan keuangan yang lebih baik. Ingat hikmah dari firman Allah:

"Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib manusia, kecuali mereka mengubah dirinya sendiri," (QS. Ar Ra'ad: 11).

Yang penting lakukan mulai dari yang kita bisa dulu sambil terus meningkatkan ilmu dan ikhtiar kita. Insyaallah berbuah manfaat dan keberkahan hidup. Orang yang terus memperbaiki diri adalah tergolong orang-orang yang beruntung. Amin!

*) Penulis adalah perencana keuangan syariah, Managing Director Kurnia Consulting dan pengarang buku "*Cerdas dan Cerdik Mengelola Uang*", Bisa dihubungi di email : *kurnia_09@yahoo.com* dan nomor HP 021-92519848.

INFORMASI PENDAFTARAN SISWA BARU
IBNU HAJAR BOARDING SCHOOL (IHBS)
TAHUN PELAJARAN 2010/2011

Mudir:

Ustadz Abu Ahmad Zaenal Abidin, Lc

Dewasa ini pendidikan merupakan suatu hal yang sangat prioritas bagi semua kalangan. Perkembangan zaman menuntut setiap insan untuk berkembang secara terarah dan mampu bersaing di tengah-tengah masyarakat. Hal tersebut membutuhkan pendidikan yang mampu mengarahkan setiap insan untuk kompeten (memiliki daya saing) dan terarah sesuai dengan nilai-nilai Islam dan norma yang berlaku di masyarakat.

Banyaknya kasus penyimpangan yang terjadi di kalangan pelajar semakin lama kian meresahkan orangtua dan kalangan pendidik. Berbagai penyimpangan yang biasa terjadi diantaranya adalah: perilaku seks bebas, minum-minuman keras, narkoba hingga kasus kriminal berat seperti mencuri bahkan membunuh.

Hal tersebut membuat berbagai lapisan masyarakat merasa terpanggil untuk ikut andil memberi kontribusi yang terbaik guna mencari solusi bagi perilaku menyimpang di kalangan pelajar. Berbagai kalangan yang beragam, mulai dari aparat keamanan, birokrat, pendidik hingga orangtua mengharapkan solusi dari permasalahan remaja yang semakin menyimpang.

Yayasan Dakwah Islam Cahaya Ilmu melalui Ibnu Hajar Boarding School mencoba untuk ikut serta berperan aktif dalam memberi solusi terbaik bagi permasalahan yang ada. Bersama individu-individu yang profesional dan kompeten dalam bidang pendidikan, kami berusaha untuk membangun pendidikan yang integral dan terarah untuk membentuk generasi islam yang cerdas, terampil dan bertaqwa.

Dengan menanamkan aqidah, ibadah dan akhlaq pendahulu ummat yang sholih kami berupaya untuk menciptakan dinamika sekolah yang mengoptimalkan kecerdasan siswa, mendorong untuk berperilaku terpuji dan membekali keterampilan hidup yang cukup pada setiap peserta didik. Melalui ***Ibnu Hajar Boarding School*** inilah kami yakin untuk dapat memberi solusi terbaik.

VISI DAN MISI

VISI

"Membentuk Generasi Islam yang Cerdas, Terampil, dan Bertaqwa dengan Manhaj Salafusshalih"

MISI

1. *Menanamkan aqidah, ibadah, dan akhlak yang shahih bersumber dari Al Qur'an dan As-Sunnah menurut pemahaman Salafusshalih.*
2. *Menumbuhkembangkan minat dan bakat siswa sesuai dengan potensi dan kompetensinya sehingga memiliki keterampilan hidup.*
3. *Menerapkan sistem pendidikan menyeluruh, berkelanjutan, dan seimbang.*
4. *Menjalin kerjasama dengan orangtua dalam evaluasi dan pengawasan pendidikan.*
5. *Menjalin kerjasama dengan lembaga, instansi, dan perusahaan yang dapat bermanfaat untuk pengembangan potensi siswa.*
6. *Menjadikan Ibnu Hajar Boarding School sebagai sekolah teladan dalam hal pengembangan sistem pendidikan yang integral bagi sekolah lain.*

PROGRAM PENDIDIKAN

Tahun Pelajaran 2010/2011 membuka program pendidikan tingkat SMP ***Ibnu Hajar Boarding School*** (IHBS) **Khusus Putra** dengan pola pendidikan 3 tahun.

PROGRAM INTI

1. Penggunaan Kurikulum Nasional KTSP dan Kurikulum Inti Diniyah yang dikelola secara mandiri (Independent).
2. Penguasaan Bahasa Inggris dan Bahasa Arab.
3. Penguasaan Sains dan *ICT* (*Information, Comunications & Technology*).

FASILITAS

Diantara program rencana fasilitas pendukung yang ada di ***Ibnu Hajar Boarding School*** terdiri dari:

- Ruang Belajar
- Ruang Asrama full AC
- Laboratorium Komputer full AC
- Laboratorium SAINS full AC
- Ruang Perpustakaan full AC
- Gedung Pusat Administrasi
- Masjid dengan kapasitas 600 jama'ah
- Aula Makan
- Poliklinik
- Kantin
- Lapangan dan sarana olahraga

TENAGA PENDIDIK

Tenaga pendidik ***SMP Ibnu Hajar Boarding School*** merupakan tenaga pendidik pilihan dengan pengalaman dan keterampilan yang memadai serta memiliki dedikasi yang tinggi untuk membina dan mendidik siswa-siswa ***SMP Ibnu Hajar Boarding School*** ke arah yang lebih baik sesuai dengan tuntunan syar'i

PENDAFTARAN

Alur Kegiatan Penerimaan Siswa Baru IHBS:

Kegiatan	Gelombang I	Gelombang II*
Pendaftaran	11Jan s/d 6 Maret 2010	8 Maret s/d 15 Mei 2010
Tes Seleksi	7 Maret 2010	16 Mei 2010
Pengumuman	10 Maret 2010	19 Mei 2010
Daftar Ulang	10 s/d 20 Maret 2010	19 s/d 29 Mei 2010

***)** Akan ditutup apabila telah memenuhi kuota pada gelombang 1

Persyaratan Pendaftaran:

Persyaratan Umum:

1. Laki-laki muslim
2. Usia maksimal 13 tahun
3. Mengisi formulir pendaftaran
4. Mengikuti tes seleksi masuk

Persyaratan Khusus (setelah dinyatakan lulus):

1. Menyerahkan foto kopi raport 3 tahun terakhir (kelas 4, 5, dan 6)
2. Menyerahkan foto kopi ijazah yang telah dilegalisir (2 lembar)
3. Menyerahkan foto kopi akte kelahiran (2 lembar)
4. Menyerahkan pas foto hitam putih ukuran:
   - 2 x 3 sebanyak 4 lembar
   - 3 x 4 sebanyak 4 lembar

Cara mendaftar:

Datang ke lokasi pendaftaran dibuka setiap hari kerja mulai Senin s/d Sabtu Pukul 08.00 s/d 16.00 WIB.

Lokasi Pendaftaran:

Jl. Raya Munjul, Gg. Musholla Fathul Ulum No.11 RT. 03/02 Munjul Cipayung, Jakarta Timur 13850.

Kontak Person:

Untuk Informasi dan Keterangan Lebih Lanjut,
Silahkan Hubungi:

Telp./ Fax : **02184312279**
Mobile phone : **02136991993, 081315871541**
Website : www.ibnuhajar-boardingschool.com
www.media-ilmu.com
E-mail : smp.ibnu.hajar@gmail.com
muasasahcahayailmu@gmail.com

HANYA MENERIMA 60 SISWA
DAFTARKAN SEGERA PUTRA-PUTRA ANDA !!

Infak Pembangunan **Islamic Center Imam Ibnu Hajar** dapat disalurkan melalui: **Bank Syariah Mandiri Priority Pondok Indah a/n YDI CAHAYA ILMU No.Rek. 800.6.122324**

AWAS, ATM ANDA RAWAN DIBOBOL!

Anda sering melakukan pengambilan uang melalui mesin ATM? Berhati-hatilah mulai sekarang. Kejahatan di ATM kini tidak lagi menggunakan cara-cara kekerasan. Kriminal ATM tidak perlu lagi merampok dan memaksa Anda untuk menyebutkan nomor PIN. Mereka melakukan kejahatannya dengansambil menonton teve di rumah pun bisa. Mau sambil tiduran, juga tidak masalah. Asalkan mereka bisa mendapatkan identitas kartu ATM Anda yang tertulis tak kasat mata pada pita magnetik kartu. Biasanya, pita magnetik ini terletak di belakang kartu Anda dan berwarna hitam.

Kepiawaian mencuri data kartu ATM ini, berbekal kecanggihan alat skimmer. Istilah formalnya yaitu *card reader/writer.* Alat ini bisa membaca data-data di pita magnetic (*magnetic stripe)* kartu, lalu menuliskannya lagi di plastik kartu yang baru. Benar, bagi para kriminal ATM, alat itu digunakan untuk menggandakan kartu. Kemampuannya bisa menyimpan data dalam jumlah besar, yang kemudian didownload di PC, via serial. Harganya sekitar $600-an. Besarnya, cuma segenggaman tangan.

Pita magnetik berfungsi layaknya pita pada kaset tape yang terbuat material ferromagnetic yang dapat dipakai untuk menyimpan data. Baik itu suara, gambar, atau bit-bit biner. Untuk kartu, ada tiga track data. Biasanya, hanya track satu dan dua saja yang dipakai. Track tiga, awalnya diperuntukkan untuk layanan tambahan (*extended service*). Hanya saja, karena layanan untuk track tiga tidak kunjung hadir, track ini ditinggalkan. Selain kartu ATM, pita magnetik bisa dijumpai pada kartu kredit. Kalau data pada pita sebuah kartu kredit diekstrak, misalnya menggunakan skimmer tadi, bisa dilihat informasi seperti contoh ini:

Track1:
%B1111222233334444^LASTNAME/FIRSTNAME^9912101xxxxxxx?
Track2: ;1111222233334444=9912101xxxxxxx?

Karakter "% "di awal dan "?", pada akhir track 1, menunjukkan kode awal (start code) dan akhir kode (end-code). Huruf "B" menunjukkan format kode, yaitu "Bank Card". Sedangkan, angka 1111222233334444, adalah nomor kartu. Tulisan "LASTNAME/FIRSTNAME" adalah nama pemilik kartu. Angka 9912 adalah tanggal kadaluarsa (expiration-date), yaitu Desember 1999 (12/99). Sementara itu, angka 101 dan seterusnya, adalah data-data khusus. Dengan data-data ini, kriminal kartu kredit sudah bisa melenggang berbelanja sana-sini.

Kartu ATM memiliki pengamanan tambahan, yaitu nomor PIN. Ini yang tidak dimiliki kartu kredit. Lantas, bagaimana PIN Anda bisa bocor? Tentang ini, Anda bisa

belajar dari modus kasus ditemukannya alat skimmer pada mesin ATM yang sempat heboh beberapa waktu lalu. Para kriminal ATM sedikit "bermain" dengan alat tambahan yang disematkan pada mesin ATM. Alat itu tak lain adalah skimmer yang dimodifikasi, sehingga tidak menimbulkan kecurigaan nasabah. Skimmer dipasang pada tempat masuk kartu ATM. Penempatan skimmer dibuat sedemikian rupa, sehingga ketika kartu ATM dimasukkan, pita magnetik kartu bisa melewati skimmer. Dan, identitas kartu pun ada di tangan. Satu langkah berhasil dilalui.

Langkah kedua, kriminal ATM memasang kamera mini yang ditempatkan pada sisi-sisi box mesin ATM. Fungsi utama kamera itu adalah mengintai aktivitas nasabah dalam memasukkan informasi selama menggunakan ATM, termasuk nomor PIN, pada tombol-tombol yang ada.

Kamera akan dilatakkan pada posisi yang strategis dalam pengintaian. Salah satunya adalah kotak brosur penawaran yang mungkin ada di kanan kiri Anda. Kamera ditempatkan di sana dan dibuat lubang kecil untuk mengintai. Dan, saat Anda mengisikan nomor PIN, aktivitas Anda ini terekam. Yup, langkah kedua bagi kriminal ATM selesai. Data yang diambil dari pita magnetik kartu ATM Anda dan nomor PIN yang disadap melalui kamera pengintai tadi, menjadi bekal bagi kriminal untuk melakukan penggandaan kartu. Mereka tinggal menyiapkan kartu yang masih kosong datanya, dan memasukkan data Anda ke dalam kartu itu. Dan, selesailah tugas kriminal ATM. Mereka bisa menghabiskan uang Anda kapanpun dan di manapun.

Hanya saja, sekarang juga ditemukan alat skimmer yang bisa membaca data kartu ATM Anda, sekaligus nomor PIN-nya. Jadi, hanya dengan sekali Anda bertransaksi, data Anda bisa langsung tercuri. Kasus ini diduga pernah terjadi di mesin ATM Bank Mandiri di Top 100 Penuin dan Mall BCS.

Sebagai tips buat Anda, berikut ini ada beberapa saran untuk pengambilan uang di ATM:

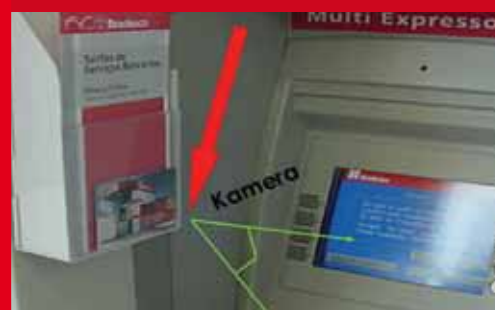
1. Lihat sekeliling ruang ATM. Jika ada hal-hal yang mencurigakan, seperti kamera tersembunyi, sebaiknya pindah ke ATM lain. Tentunya, ini bukan kamera resmi milik bank. Kamera resmi ATM, selalu dipasang di atas bagian belakang atau agak menyamping pada mesin ATM. Ini berfungsi untuk memotret wajah pengguna ATM. Kalau ada kamera yang posisinya berbeda, Anda harus lebih hati-hati. Jangan-jangan, itu digunakan untuk melihat pergerakan jari Anda saat menekan nomor PIN.

2. Setelah melakukan transaksi ATM (kartu ATM sudah keluar), biasakan memasukkan kembali kartu Anda ke dalam mesin ATM. Kemudian, masukkan PIN yang acak (salah), dan tekan *cancel* (batal). Lakukan 2 - 3 kali untuk lebih amannya. Teknologi yang dipakai untuk pencurian identitas (nomor PIN), biasanya hanya merekam transaksi terakhir dari mesin ATM. Termasuk, saat memasukkan nomor pin. Jadi, karena pada transaksi terakhir tersebut Anda memasukkan nomor pin yang salah, otomatis kartu ATM tidak bisa di-*hack*.

Segera blokir kartu ATM melalui kantor bank Anda, apabila merasa telah melakukan transaksi di ATM yang terdapat alat tambahan. Dan, hubungi kantor cabang terdekat untuk mengganti kartu ATM Anda. **(Ilham/berbagai sumber)**

Penambahan skimmer pada slot kartu di mesin ATM.

Penempatan kamera pada kotak brosur.

Lubang sebagai mengintai dari kamera.

Penempatan kamera disesuaikan agar pandangan dapat menjangkau ke arah tombol dan layar.

Komponen kamera pengintai.

10 RAHASIA PENGUSAHA SUKSES

Menjalankan sebuah usaha atau bisnis pribadi adalah cara yang kreatif, fleksibel dan menantang untuk menjadi bos bagi diri sendiri dan memetakan masa depan Anda. Ini adalah menciptakan sebuah kehidupan. Dari tempat yang nyaman di sebuah perusahaan di mana gaji secara teratur diterima, Anda akan memasuki teritori baru. Teritori bisnis yang penuh dengan ketidakpastian.

Adakah cara untuk menentukan apakah Anda dapat menjadi pengusaha berhasil, atau lebih baik bekerja untuk orang lain? Tidak ada formula untuk sukses. Namun, kebanyakan pengusaha sukses membagi 10 karakter. Dan berikut 10 karakter tersebut:

Berpikir sukses

Untuk mendapatkan kesuksesan yang diinginkan, Anda perlu bermimpi besar. Setiap kesuksessan dimulai dengan impian besar. Anda perlu memiliki impian besar bagi diri Anda. Namun, mimpi saja tidak cukup. Anda harus aktif memvisualkan sukses dalam pikiran Anda, sehingga dapat Anda rasakan. Bagaimana rasanya melipatgandakan *income* Anda? bagaimana hidup akan berubah?

Pengusaha sukses memiliki sikap keterbukaan dan keyakinan yang dapat Anda miliki. Para pakar manajemen telah mengajarkan pada kita kekuatan visualisasi —dengan melihat diri kita di dalam pikiran untuk mencapai impian-impian kita. Jika Anda ingin menjadi penulis sukses, gambarkan diri Anda menandatangani buku di kerumunan orang yang antri minta tanda tangan Anda. Dan proses ini harus diimbangi dengan tindakan yang konstan! Anda harus berpikir jika Anda dapat meraih sukses di setiap menit.

Memiliki hasrat pada apa yang dikerjakan

Anda memulai bisnis untuk merubah sebagian atau seluruh hidup Anda. Untuk melakukan perubahan ini, Anda perlu mengembangkan atau membuka hasrat personal Anda terhadap perubahan baru. Keberhasilan akan datang jika Anda mencintai apa yang Anda kerjakan. Mengapa? Karena kita akan lebih bersemangat mengejar tujuan terhadap apa yang kita cintai. Jika Anda membenci pekerjaan Anda sekarang, apakah Anda akan berhasil? Tidak sama sekali! Meskipun Anda menjadi kompeten melakukan tugas tersebut, namun Anda tidak akan pernah

"Keberhasilan akan datang jika Anda mencintai apa yang Anda kerjakan. Mengapa? Karena kita akan lebih bersemangat mengejar tujuan terhadap apa yang kita cintai. "

meraih keberhasilan yang besar. Anda akan mencapai performa puncak dan melakukan sesuatu untuk meraih sukses jika Anda melakukan sesuatu yang menjadi minat Anda. Pengusaha sukses tidak peduli jika mereka menghabiskan 15 atau 18 jam sehari untuk mengurus bisnisnya karena mereka memang mencintai apa yang mereka kerjakan. Keberhasilan dalam bisnis adalah masalah kesabaran dan kerja keras, yang hanya didapatkan jika Anda memiliki hasrat terhadap tugas dan kegiatan yang Anda kerjakan.

Fokus pada kelebihan Anda

Hadapi kenyataan bahwa Anda tidak dapat menjadi apapun bagi semua orang. Kita memiliki kelebihan dan kekurangan. Agar efektif, Anda harus mengenali kelebihan dan berkonsentrasi pada hal tersebut. Anda akan menjadi semakin sukses jika mampu menggabungkan dengan upaya Anda di area yang Anda kuasai dengan baik. Misalnya, dalam bisnis, Anda memiliki insting marketing yang bagus, kemudian pertajam kelebihan ini dan gunakan dengan maksimal. Mintalah bantuan di area yang tidak Anda kuasai, misalnya akuntansi atau pembukuan. Untuk merubah kelemahan menjadi kekurangan, pertimbangkan untuk mengikuti training formal.

Pantang memikirkan kemungkinan gagal

Ayn Rand, di dalam novelnya *The Fountainhead*, menulis, "Bukan sikap manusia atau makhluk hidup, untuk memulai dengan menyerah..." Sebagai seorang pengusaha, Anda harus sepenuhnya percaya dengan sasaran dan apa yang Anda lakukan. Pikirkan apa yang Anda kerjakan akan memberikan kontribusi positif bagi lingkungan dan diri Anda sendiri. Anda harus memiliki keyakinan yang kuat atas ide, kemampuan dan diri Anda sendiri. Anda harus yakin dibalik bayangan keraguan, Anda memiliki kemampuan untuk mengenali dan mengatasinya. Semakin Anda mengembangkan keyakinan untuk mencapai sasaran, semakin cepat Anda mendapatkannya. Namun, keyakinan Anda harus diimbangi dengan perhitungan resiko. Pengusaha sukses adalah mereka yang menganalisa dan meminimalkan resiko untuk mendapatkan profit. Seperti yang sering mereka katakan, "tanpa keberanian, tidak ada kemenangan."

Rencanakan dengan baik

Anda memiliki visi, dan yakin dapat mencapai visi Anda. Tapi, tahukah Anda bagaimana mencapai visi Anda? Untuk mencapainya, Anda harus memiliki tujuan konkret sebagai batu loncatan untuk visi Anda. Tulislah sasaran Anda: jangan melakukannya hanya untuk berfantasi. Anda harus merencanakan tindakan Anda agar memberikan kontribusi untuk meraih visi. Kemampuan Anda untuk menetapkan sasaran dan membuat perencanaan adalah keterampilan yang diperlukan untuk sukses.

Kerja keras

Setiap pengusaha sukses bekerja keras. Tidak ada orang sukses hanya dengan berpangku tangan. Seperti yang dikatakan Brian Tracy: "Anda bekerja selama 8 jam sehari untuk bertahan hidup. Semua hal setelah 8 jam sehari adalah untuk kesuksesan..." Tanyakan pada pengusaha sukses dan mereka akan mengatakan pada Anda bahwa mereka harus bekerja lebih dari 60 jam dalam seminggu di awal bisnis mereka. Bersiaplah mengucapkan selamat tinggal pada acara *nongkrong* bersama setelah jam kerja, atau berjalan-jalan diakhir pekan. Jika Anda berada di tahap awal, Anda harus bernafas, makan dan minum dengan bisnis Anda sampai bisnis Anda dapat berjalan. Kerja keras akan mudah jika Anda memiliki visi, sasaran yang jelas, dan hasrat pada apa yang Anda kerjakan.

Memperluas jaringan

Di dalam bisnis, Anda dinilai oleh perusahaan yang Anda jalankan —-dari tim manajemen, dewan direksi, dan rekan strategis. Bisnis selalu memerlukan bantuan, terlebih usaha kecil. Penting untuk membentuk aliansi dengan orang-orang yang dapat membantu Anda dan yang dapat Anda bantu. Agar berhasil dalam bisnis, Anda harus memiliki ketrampilan *networking* atau jaringan yang bagus dan selalu jeli melihat peluang yang ditawarkan kontak Anda.

Kemauan untuk belajar

Anda tidak harus bergelar MBA atau PhD untuk berhasil dalam bisnis. Kenyataannya, banyak pengusaha yang tidak menyelesaikan pendidikan menengah mereka. Studi menunjukkan kebanyakan millioner memiliki intelegensi rata-rata. Namun, mereka meraih potensi secara penuh untuk mencapai tujuan finansial dan bisnis, karena mereka mau belajar. Untuk berhasil, Anda harus mau bertanya, ingin tau, tertarik dan membuka pada pengetahuan baru. Kemauan untuk belajar menjadi hal yang penting seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi dan menjalankan bisnis.

Memiliki keteguhan dan keyakinan

Tidak seorang pun yang mengatakan jalan menuju sukses itu mudah. Di samping intensitas dan kerja keras, terkadang Anda mengalami kegagalan. Beberapa pengusaha sukses mengalami kemunduran dan kekalahan, bahkan bangkrut, namun mereka segera bangkit untuk membuat perhitungan. Ingatlah, jika Anda memiliki keteguhan, tidak ada yang dapat menghentikan Anda.

Disiplin pribadi

Thomas Huxley mengatakan, "Lakukan apa yang harus Anda lakukan, terlepas Anda menyukai atau tidak. "Disiplin pribadi adalah kunci keberhasilan. Keinginan yang kuat akan mendorong diri Anda untuk membayar harga kesuksesan —melakukan apa yang tidak disukai orang lain, bertarung dan memenangkannya dengan diri Anda sendiri. **(Herbayu)**

Oleh: Jenny Fulbright
Sumber:www.pengusahamuslim.com
Diterjemahkan oleh : Iin (Tim pengusahamuslim.com)

ONLINE MARKETING

Sebuah toko online tidak harus memasang baliho besar di pinggir jalan untuk promosi. Selain mahal, juga tidak cocok dengan perilaku pengguna media iklannya. Artinya, jika Anda pemilik bisnis kegiatan online, maka sebaiknya menggunakan sistem promosi yang juga lebih didominasi media online.

Pertumbuhan domain kini semakin tinggi. Jumlahnya bahkan mencapai miliaran domain atau subdomain. Efeknya, masyarakat semakin susah menghafal domain satu persatu. Solusi efektif adalah meningkatkan teknik *link building* untuk meningkatkan kekuatan, seperti dengan meningkatkan *submission* di *social bookmarking*, direktori, atau komunitas *market place*.

Tidak harus dengan membabi buta melakukan promosi di web iklan gratis. Karena, banyak website iklan gratis yang justru kunjungan dan efektifitasnya minimal. Mereka hanya sekedar uji eksis dan tanpa nilai bisnis yang pasti.

SEO (*Search Engine Optimization*) adalah bentuk rekonstruksi website agar toko online mudah ditemukan di *search engine*. Karena, rata-rata toko online yang berhasi, kunjungan websitenya 80% adalah hasil pencarian *search engine*. Dan, dari total pencarian, 76% masih didominasi Google di awal tahun 2009.

Masih banyak yang belum menyadari pemanfaatan SEO. Sebagai pengusaha pemula, dengan SEO, dapat menghemat biaya promosi yang luar biasa. Mungkin, cara ini lebih efektif dan efisien daripada pasang iklan di website yang menyediakan iklan bersistem. Misalnya *Pay per Click* (PPC), *Pay per Sale* (PPS), dan *Pay per Lead* (PPL).

Pertukaran banner juga penting, jika Anda mempunyai jaringan pergaulan yang kuat. Misalnya dalam *posting* forum online, dalam blog atau *dummy* blog, dalam setiap email, dan sebagainya.

Facebook

Kepopuleran facebook saat ini sedang tinggi. Namun, janganlah pertaruhkan semua kekuatan toko online Anda hanya di facebook. Facebook memang media komunikasi yang memiliki memiliki banyak penggemar saat ini. Tidak kurang dari 250 juta *member* sudah bergabung. Perlu diingat,

situs pertemanan adalah media yang kemungkinan tidak saja mengikat pelanggan, tetapi juga pesaing sesama rantai bisnis toko online. Sehingga, perlu bijak menggunakan facebook.

Nilai positif dari facebook adalah komunikasi personalnya yang tinggi. Fungsikanlah facebook sebagai hubungan timbal balik. Artinya, ketika toko online Anda berkomunikasi lebih bersifat korporat, maka facebook sebagai personalisasinya. Wujud dari hubungan personalisasinya itu, misalnya, Anda *memberi*kan diskon khusus. Atau Anda *memberi gift* bagi pelanggan yang ulang tahun. Bisa juga saat menjelang lebaran, Anda siapkan paket khusus *member* toko online yang juga relasi atau penggemar di Facebook.

Jangan pertaruhkan semua kekuatan di facebook, seperti susunan harga katalog di facebook. Hal ini akan mengurangi fungsi akurasi toko online Anda. Sehingga, bisa saja harga yang terlanjur diposting di facebook dua hari lalu, berbeda dengan harga di toko online saat ini. Postingan di facebook hanya sebagai stimulasi personal agar semakin dekat dengan toko online, dan sering berkunjung ke toko online Anda. Jika mereka ingin transaksi, tetap melalui sistem *shoping cart* di toko online.

Kenapa? Karena, facebook memungkinkan orang lain berkomentar anarkis dan disengaja, untuk menurunkan kredibilitas toko online Anda. Serangan kecil itu bisa dilakukan dengan mudah. Bisa saja pelakunya itu pesaing yang berganti nama dalam facebook, untuk merusak citra rivalnya. Walau ini mungkin belum atau jarang terjadi saat ini, persaingan toko online belum pada taraf jenuh.

Sisi positif facebook adalah *memberi*kan kepastian profil dan data *member*. Sebagai pengusaha yang jeli, maka status-status dari *member* dapat menggambarkan perilaku dan kematangan pelanggan. Manfaatkan ini! Gunakanlah aplikasi dalam Facebook untuk *memberi*kan kuisioner atau survey, mungkin juga *mini shop*, sebagai pengingat bagi *member*. Facebook juga dapat untuk menguatkan informasi manajemen, tukar pengalaman, dan diskusi produk. Namun, yang perlu diingat, komunitas ini bertujuan untuk saling menguntungkan. Jagalah hubungan baik dalam Facebook ini sebagai budaya saling menghargai. Hindari konfrontasi online, demi reputasi jangka panjang. Karena, pertentangan sengit di diskusi group facebook, bisa terekam dalam waktu yang lama dan dibaca banyak pihak.

Kenali pelanggan semaksimal mungkin

Ketika belum ada toko online — dan rata-rata toko masih bersifat fisik— dengan mudah pemilik dan karyawan melihat pelanggan yang membeli di toko. Kemudian, konsumen dikelompokkan berdasarkan ciri fisik. Misalnya, lebih banyak anak SMA daripada anak-anak kecil. Atau, lebih banyak membeli dengan tunai (*cash*) daripada *autodebet*.

Dengan kemajuan toko online sekarang, bagaimanakah mengenali pelanggan Anda? Termasuk, pelanggan mana yang loyal dan pelanggan mana yang sekedar membeli sekali saja, dan tidak kembali lagi?

Kesalahan pengusaha toko online selama ini, makna "mengenal pelanggan" adalah sebatas profil saja. Mulai dari nama, pekerjaan, alamat, nomor ponsel, dan sebagainya. Padahal, mengenal dalam konteks ini juga menyangkut soal alasan bertransaksi, kapan biasanya membeli, dengan alasan apa memutuskan, dan seberapa yakin dengan transaksi di toko online Anda.

Dengan mengenali pelanggan, Anda bisa mengatur toko online agar selalu mendekati kepentingan dan kebutuhan pelanggan. Misalnya, pembaruan (*update*) produk setiap pagi, menawarkan harga khusus saat lebaran, dan sebagainya.

Maka, tidak ada salahnya Anda membuat *member* (keanggotaan) dalam database toko Anda. Dalam mengembangkan toko online, perlu adanya kejelasan di manakah posisi toko online terhadap pelanggan dan masyarakat. Artinya, seberapa banyak *member* dalam toko online yang secara aktif melakukan transaksi dan aktifitas kunjungan web. Bisa juga untuk mengecek perilaku dari masyarakat *nonmember*, misalnya produk yang paling sering diakses.

Semua ini untuk data penentu kebijakan seberapa jauh produk yang ditawarkan itu diminati. Mengukur efektifitas ini juga penting, setidaknya untuk menentukan produk yang dipasang pada posisi paling depan dan atas. Kecenderungan pengakses web, mudah berpindah dari web ke web lainnya lewat Google, jika yang dicari tidak mudah ditemukan di web toko online.

Dengan *member* yang cukup banyak dan segmentif, Anda bisa menginformasikan perubahan dalam toko online. Baik itu tentang harga, waktu pengiriman, atau nomor telepon. Contohnya, ada seorang *member* toko online milik Anda, yang bermaksud membeli ponsel. Ternyata, setelah cek ke toko online lain, *member* tersebut menemukan produk dengan harga yang lebih murah. Padahal, toko online lain tersebut mengubah harga baru satu jam sebelumnya. Dan, perubahan harga tersebut karena ada penurunan harga dari agen utama.

Anda sebagai pemilik toko online, baru menyadari telah terjadi penurunan harga di mana-mana, dan sadar terlambat mengubah harga. Jika Anda menyadari proses *update* penurunan harga di web terlambat, maka segera informasikan melalui toko online untuk mengirim pesan kepada para *member*. Itu harus Anda lakukan terlepas apakah *member* Anda sudah membeli ditempat lain atau belum. Tujuannya, agar *member* tahu bahwa toko online Anda bukan yang termahal.

***Ipan Pranashakti KIP adalah praktisi bisnis dan marketing. Direktur Visimaster Web Mediatama. Owner dari Virtual Consulting www.ipan.web.id. Dapat dihubungi di email: ipan@visimaster.com**

MENJADI MOMPREUNER SUKSES

Siapa bilang ibu rumah tangga tidak bisa menghasilkan uang? Justru dari rumah, ibu rumah tangga bisa mendapatkan penghasilan tambahan untuk turut menopang keuangan keluarga. Ada banyak peluang bisnis yang bisa digali dari rumah. Dan, rumah tidak sekadar tempat tinggal pada umumnya.

Sebenarnya, semua itu awalnya dari kemauan yang kuat untuk mewujudkan "kerajaan" bisnis sendiri. Peluang itu bisa ditemukan dengan melihat berbagai sisi kehidupan yang ada. Jadi, ibu rumah tangga yang ingin berbisnis dari rumah, juga mesti menguatkan mental dan keberanian untuk memulai. Apalagi, menjadi ibu rumah tangga itu bukan perkara mudah. Jika ingin berbisnis, dia harus bisa mengatur kehidupan keluarga dan usahanya. Dan, tentu saja, izin dan kerjasama dari suami sangat penting untuk menjalankan bisnis.

Bila urusan kerumahtanggaan tidak lagi menjadi halangan, ibu rumah tangga bisa memulai bisnisnya. Soal peluang bisnis yang ingin diwujudkan, Anda bisa merujuk buku tulisan Malahayati. Sesuai judulnya –99 Bisnis Ibu Rumah Tangga—Malayahati menyusun 99 peluang yang bisa Anda terapkan.

Peluang dalam buku ini disusun dengan cara yang praktis. Pembahasannya tidak bertele-tele yang mengakibatkan kejemuan. *To the point*. Misalnya, untuk sebuah judul peluang, Malahayati mencukupkan pembahasan lima hal, yaitu persiapan, pelaksanaan, promosi dan pemasaran, hambatan, dan analisis usaha. Kalau Anda pernah membaca buku tentang pengoperasionalan sebuah aplikasi komputer, maka buku ini ibarat tutorial bagi Anda yang ingin berbisnis. Tak sekedar dibaca, tapi mesti dilakukan.

Barangkali karena mengejar kepraktisan bagi pembaca, pembahasan yang disampaikan tentang peluang menjadi kurang mendalam. Karena, penulis hanya mencantumkan poin per poin dalam menjelaskan. Secara praktik, mungkin bisa segera dilakukan. Namun, informasi menyeluruh tentang poin-poin yang dijelaskan, pembaca harus merujuk ke berbagai pustaka lainnya.

Namun, berbagai informasi peluang bisa Anda dapatkan di sini. Mulai dari yang bersifat produksi, maupun jasa. Dan, dalam pembahasan analisa usaha, Anda akan dihadapkan pada perhitungan yang menjelaskan kalkulasi biaya yang harus Anda keluarkan, beserta prediksi keuntungan yang bisa Anda peroleh. Sehingga, Anda akan dimudahkan dalam menetapkan berbagai aspek dalam penganggaran dana. Dengan bekal analisa ini, Anda bisa menetapkan sendiri bisnis yang ingin Anda miliki.

Secara keseluruhan, buku ini terbagai dalam lima bab. Bab pertama menjelaskan mompreneur. Bab ketiga diisi dengan 99 macam peluang yang bisa dipilih oleh ibu rumah tangga. Bab keempat mengupas tentang tips dan trik menjalankan bisnis. Terakhir, bab kelima, berisi kisah-kisah kesuksesan bisnis ibu rumah tangga yang dibangun dari tempat tinggal mereka.

Buku ini sangat cocok dibaca oleh semua orang yang ingin melakukan bisnis rumahan. Bahkan, tidak hanya oleh ibu rumah tangga. Peluang bisnis yang ditawarkan dalam buku ini bisa diterapkan oleh pria maupun wanita. Tidak sekadar penjelasan soal peluang bisnis saja, Anda juga diberikan pembekalan sebelum memulai bisnis dan ketika bisnis itu sudah berjalan. Buku ini bisa menuntun Anda menjadi entrepeneur dari rumah sendiri.

Masih kurang yakin kalau Anda bisa sukses? Maka, jangan lewatkan bab terakhir buku ini. Beberapa kisah sukses pengusaha rumahan, turut disajikan untuk mengiringi motivasi Anda dalam berbisnis. Tidak ada yang tak mungkin. Kesuksesan Anda dalam berbisnis, kuncinya terletak pada apa yang Anda lakukan. Beranilah mencoba jika mau sukses! **(Ilham)**

Judul : 99 Bisnis Ibu Rumah Tangga
Penulis : Malahayati
Penerbit : Penebar Plus, Jakarta
Cetakan : Pertama, 2009
Tebal : IV + 300 halaman

HASIL DISKUSI PENGUSAHA MUSLIM YOGYAKARTA

Beberapa waktu yang lalu, tepatnya 1 Januari 2010, anggota milis Pengusaha Muslim (PM) wilayah Yogyakarta melakukan diskusi strategis di kediaman Ipan Pranashakti. Diskusi yang dilakukan membuah hasil sebagai berikut:

- Menguatkan jaringan di Yogyakarta dan sosialisasi milis Pengusaha Muslim dengan menyewa stan di Pameran Muslim Fair Yogya, 30 Januari sampai dengan 4 Pebruari 2009, di Gedung Mandala Bhakti, Yogya. Sewa stan mandiri iuran peserta, dan yang berkontribusi akan dibantu membagi brosur produk sampai dengan 750 lembar per hari, selama 6 hari. (Akan dibuat surat izin ke owner PM dan ke anggota yang akan berkontribusi)
- Pembuatan kalender meja sejumlah 2000 lembar dan berisi daftar usaha, nomor telepon, web pengusaha muslim Yogya yang berpartisipasi, yang terbatas 20 produk. Dibagi ke segmen yang disepakati, dibagi saat ada pengajian di masjid-masjid dan Pameran Muslim Fair. Semua proses produksi menggunakan potensi anggota pengusaha muslim Yogya dan transparan. (target selesai 25 Januari 2010)
- Pembuatan katalog online yang bukan toko online. Berisi profil usaha, produk, jasa, testimoni dengan kekuatan web online yaitu mudah dicari, mudah ditemukan, dan mudah disimpan/print/send email secara internal. Dan, secara eksternal mudah ditemukan di search engine. (target selesai 25 Februari 2010)
- Penguatan jaringan usaha lintas wilayah. Misalnya pengusaha rental mobil Yogya akan dibantu koneksi ke rental mobil di Semarang dan Solo. Sehingga, jika ada tamu ke suatu wilayah Yogya ingin ke Salatiga, maka rental bisa nyambung. Termasuk, kerjasama antar jemput antarbandara. (target selesai 25 Maret 2010)
- Rekomendasi dengan memprioritaskan saling menggunakan jasa antar anggota Pengusaha Muslim untuk kesejahteraan bersama, dengan harga yang lebih bersahabat.
- Penyiapan tim untuk kerjasama ke Salatiga, Malang, Solo, Tasikmalaya, dan daerah lain. Terutama, untuk kerjasama produk yang unik dan karakteristik wilayah. (target selesai 25 Januari 2010)

Demikian hasil diskusi kami Pengusaha Muslim Yogya. Untuk informasi keikutsertaan di progran kalender gratis untuk rakyat Yogya, stan pameran, dan katalog online, silahkan hubungi ke *ipan999@yahoo.com*.

Prioritas kerjasama: bagi yang cepat, tepat, responsif dan konkret dalam partisipasi. Konkret dan action adalah ukuran kerjasama PM Yogya dalam event ini. Saat ini bersifat terbatas jumlah kuota partisipasi.

Terima kasih untuk peserta yg sudi hadir di rumah saya. Jika ada pelayanan kurang memuaskan mohon maaf. Mangan gak mangan sing penting ngumpul.

Wassalamualaikum warahmatullah wabarakatuh.

Notulasi oleh: Ipan Pranashakti *http://www.ipan.web.id*

Rubrik ini berisi informasi dari mailing list (milis) Komunitas Pengusaha Muslim Indonesia yang beralamat di: http://finance.groups.yahoo.com/group/pengusaha-muslim. Anda bisa bergabung di milis dengan mengirimkan email kosong ke: pengusaha-muslim-subscribe@yahoogroups.com.

Bagi Anda yang ingin menawarkan atau memperjualbelikan produk barang maupun jasa, silakan manfaatkan rubrik ini dengan cukup membayar Rp. 100.000,- sekali pemuatan. Kirimkan naskah iklan Anda ke: *redaksi@majalah.pengusahamuslim.com* dengan jumlah karakter tulisan maksimal 280.

Galeri Buku Motivasi "CIPUT":

1.Membuka Pintu Rezeki(35rb) 2.Menjadi Milyader Muslim(40rb) 3.Rumah Tanpa Hutang(35rb) 4.Buka Usaha Nggak Kaya?(40rb) 5. Mencapai Passive Income(40rb).Hub:Mas Koko,Cempaka Putih Barat 13 C/1,Telp. (021)4200493, (021)33571837, 081908405838, Jakarta 10520

Liden (Kota Solo dalam Kaos)

Kaos menjadi identitas pemakainya dan mencerminkan suasana pemiliknya. Liden, memberikan pilihan desain yang menggambarkan kota Solo dalam sebuah karya seni yang unik. Toko Liden, Jl. Glatik 1 No. 9 Gremet Manahan, Solo. Tlp. 0271-8039035, 087838221036

Gugun Design (Tukang Desain Cover Buku + Majalah)

Melayani pembuatan cover buku dari penerbit dan majalah Islam. Tarif per cover 500 ribu dengan 2 alternatif. Cover buku dari beberapa penerbit yang kami bikin, *best seller*! Informasi hubungi: Gugun Design 0818258753 / 085292111852

Arba Grafika Spesialis Setting Arabic

Bingung mau setting arab dan cetak murah dengan kualitas standar? Kami siap membantu Anda dalam urusan cetak-mencetak: buku, majalah, brosur, undangan pernikahan, kalender, poster, dll. Hub: Abi Taufik, Jl.KH.Samanhudi 110, Laweyan,Solo. Telp.0271-7908844, 081802554963

Jamur Crispy Yogyakarta

Kami sediakan jamur crispy dengan rasa enak.Untuk ukuran 250 gram harga Rp. 16.000/bungkus dan ukuran 100 gram harga Rp. 7.000/bungkus. Kami menerima pesanan paket luar kota. Kapasitas minimal 1kg. Harga belum termasuk ongkos kirim. Hub: 081578147946 / 0274-8300212

Jahe Merah Kalimantan

100% alami, tanpa bahan kimia atau campuran rempah lainnya. Netto: 22gr/sct. Harga: Rp.10.000;/box (isi 7sct). Hub: Tsabar Utama Group Indonesia, Jl. H. Niin Gg.Fatahillah 2 Rt.05/09 No.11 Tanah Baru, Beji, Depok, Jabar. Telp: 021-71114748 / 081318474781

Mitra Unggas

Kami menyediakan aneka macam peralatan peternakan. Mulai dari peralatan yang diperlukan peternak mandiri, sampai mesin untuk kebutuhan industri besar. Siap kirim ke seluruh Indonesia. Hub: Bagus Pambudi, Jl Mertojoyo blok S3 Malang. Tlp.0341-9759785 / 085646415625

Rumah Najwa

Kami menyediakan aneka kerudung dewasa dan anak dengan model karakter binatang maupun yang nonkarakter. Kami juga sedia perlengkapan balita, terutama botol PP, dengan harga terjangkau. Hub: Pucangsari No. 29 rt2/5 Magelang. Tlp.081328560051. Email: mayasugiyanto@yahoo.com

Gerai Dinar

Gerai Dinar Bandung layani pembelian dan penjualan dinar dan dirham, serta produk dan jasa lain yang berkenaan dengan dinar dan dirham. Silahkan kunjungi situs kami:www.dinarbandung.com. Atau, hubungi kami melalui YM: atqeya dan rhieta_kartika. Tlp.022-76703534 / 081573428634

Mainan Edukatif

Kami membuat mainan edukatif dari kain seperti puzzle kain, laching kain, buku kain, juga menjual mainan edukatif grosir dan eceran. Katalog bisa dilihat di http://www.cintabunda.com/products-page/mainan/mainan-kain/page/12/. Hub: Rhein, 031-8968046 / 085850335566

Kamera dengan Proyektor

Nikon meluncurkan kamera proyektor pertama di dunia. Serinya adalah Coolpix S1000pj. Bentuknya seperti kamera poket pada umumnya. Uniknya, kamera ini dilengkapi dengan proyektor yang dapat ditampilkan pada sebuah layar, layaknya alat LCD proyektor. Jarak yang bisa ditempuh proyektor sekitar dua meter. Dengan memanfaatkan tembok berwarna putih, gambar yang difoto oleh kamera bisa ditampilkan dengan jelas.

Proyektor dalam Coolpix ini akan menampilkan proyeksi gambar mulai berukuran lima inci. Dan, dapat diperpanjang sampai dengan 40 inci. Gambar-gambar dapat diatur untuk pandangan terbaik mode *Auto Scene*. Fitur tambahan di Coolpix adalah fungsi pelunakan kulit, pelacakan wajah, dan fungsi anti guncang. Kita dapat menghilangkan noda-noda dalam gambar menggunakan ketiga fungsi itu.

Kamera ini dilengkapi Video Graphic Array yang dapat meningkatkan resolusi kualitas gambar. Remote kontrol dan dudukan proyektor disertakan dalam paket pembelian. Layar displainya berukuran 2,7 inci LCD. Coolpix S1000pj adalah salah satu kamera yang memiliki resolusi tinggi. Kehadirannya ditunjang resolusi 12,1 megapiksel, dengan sensitivitas ISO 6400. Konsep unik fitur Nikon Expeed akan memberikan gambar berkualitas tinggi. Casing luar berwarna perak atau hitam dengan bahan aluminium anodized. Di tengahnya, berisi lensa Nikkor dengan sudut lebar 5x zoom dan lebar lensa 28mm wide-angle.

Nikon Coolpix S1000pj bisa didapatkan dengan harga Rp 5 jutaan. Kamera ini sudah masuk ke pasar Indonesia dan mulai banyak ditemukan pada website toko online yang tersebar di dunia maya. **(Ilham/internet)**

Mesin Faks Multifungsi Berkecepatan Tinggi

Peralatan kantor yang rapi dan fleksibel sangat dibutuhkan. Terlebih,bila peralatan tersebut menjadi prioritas penunjang pekerjaan. Apabila Anda sering melakukan komunikasi dengan mesin faksimili dan membutuhkan banyak kertas untuk itu, Anda bisa menggunakan mesin faksimili multifungsi Sharp AM-410. Kecepatannya cukup tinggi, yaitu 33,6 Kbps. Dengan kecepatan ini, pengiriman dokumen mudah terbaca dan berkualitas tinggi.

Selain untuk kirim dan terima faks, mesin ini dilengkapi dengan fungsi scanning (pemindai) beresolusi 600 x 600 dpi. Kecepatannya 20 ppm. Sehingga, faksimili Sharp AM-410 ini juga cocok untuk fotocopi maupun printer. Colokan USB 2.0 yang terpasang di depan mesin, memungkinkan Anda langsung mencetak dokumen melalui flashdisk USB. Juga, data scan dan data faks bisa pula langsung disimpan di flashdisk. Anda lebih mudah dalam penyimpanan data.

Dalam paket pembelian, dilengkapi dengan software yang memungkinkan Anda mengirim data yang ingin difaks, tanpa perlu mencetaknya dulu ke dalam sebuah kertas. Komputer Anda akan bersinkronisasi dengan mesin untuk melakukan pengiriman data. Bila Anda ingin melakukan scan dokumen dan ingin mengolah isinya, Anda bisa pula memanfaatkan software yang ada. Teks dalam output scan, akan dikonvert agar bisa diolah dalam aplikasi pengolah kata.

Untuk toner cartridge AM-41TD, mampu mencetak document sampai dengan 5.500 lembar. Desain yang *flat bed* memungkinkan untuk memindai serta mengirim data dari buku atau majalah. Mesin facsilime ini bergaransi 3 tahun untuk ongkos kerja dan suku cadang. (**Ilham/okezone**)

BERHENTI BERHARAP DAN MULAI BERTINDAK

Apakah Anda berharap kaya, punya banyak uang, bisnis yang berhasil? Jika Anda menghabiskan waktu untuk berharap, Anda tidak akan mendapatkan hasil yang dicari. Untuk mencapai kesuksesan, Anda perlu menggali lebih dalam.

Di bukunya "Think and Grow Rich", Napoleon Hill mengatakan: "Dengan berharap tidak akan menghasilkan apa-apa. Tapi, mengharapkan kesuksesan pemikiran yang menjadikannya obsesi, kemudian merencanakan cara yang tepat dan bersungguh-sungguh mencapainya, dan mendukung perencanan dengan keteguhan tanpa mengenal kegagalan, akan menghasilkan kesuksesan."

Kalimat di atas sangat powerful. Baca sekali lagi dan pikirkan apa yang dikatakan. Berapa banyak dari kita yang berharap sukses, namun tidak melakukan apapun. Kalimat tersebut menyaring semua elemen yang diperlukan untuk meraih apa yang Anda inginkan. Tidak hanya mencakup keinginan, tapi juga menetapkan langkah ke mana Anda mengarah. Sulit untuk menentukan arah tanpa adanya rencana, dan rencana adalah yang membuat Anda terus maju kearah tujuan dengan lebih cepat daripada harapan abstrak.

Banyak orang yang memulai bisnis dengan tujuan yang tidak jelas. Mereka memiliki ide yang tidak jelas terhadap apa yang mereka inginkan, tapi tidak ada perencanaan untuk mengatasi masalah dan tentu saja tidak ada rencana mendeteksi kegagalan.

Banyak orang memulai usaha dengan asumsi jika mereka melakukan sesuatu, uang akan mengalir. Tanda-tanda awal kekecewaan atau kegagalan, mereka akan menyerah dan mimpi mereka menguap.

Dengan membangun rencana untuk mengatasi saat-saat berat dan yang terpenting memiliki rencana menghadapinya, maka peluang sukses semakin besar. Anda harus siap menghadapi keadaan darurat. Bagaimana Anda mengatasi tantangan, di mana Anda dapat meminta bantuan dan dukungan mentor.

Karena kita adalah pengusaha mandiri, kita tidak sendirian melakukan bisnis. Robert Kiyosaki mengatakan investasi adalah olahraga tim. Anda membutuhkan tim yang sukses untuk berhasil. Tim Anda harus terdiri dari profesional dan juga mentor yang dapat memberikan Anda bantuan dan dukungan. Baik secara personal dan bisnis.

Jadi, jika Anda sudah siap. Buatlah garis besar rencana bagaimana Anda membangun bisnis dan apa yang akan Anda lakukan dan investasikan hari-hari Anda di sana. Tulis dan tinjau kembali secara berkala untuk penyesuaian atau merubah elemen di dalam rencana untuk merefleksikan situasi terakhir. Dengan rencana ini, sukses bukan lagi sekadar harapan, tapi bisa jadi kenyataan.

Sumber: www.pengusahamuslim.com

Saat Bisnis Di Ambang Kebangkrutan

Ketika Anda memutuskan berbisnis tentu akan menerima sekian banyak konsekuensi. Konsekuensi terbaik maupun terburuk. Terbaik, bisnis Anda akan berkembang pesat. Terburuk, ketika bisnis Anda terancam kebangkrutan. Dalam menghadapi setiap konsekuensi tersebut, tentu ada strategi dan kesiapan mental yang mesti dimiliki. Bukan berarti jika bisnis Anda berkembang pesat, nihil resiko atau konsekuensi. Sebaliknya, ketika bisnis Anda menuju kebangkrutan, maka tentu juga ada konsekuensi yang mesti dipikul. Nah, lazimnya para pengusaha akan merasa lebih berat menerima konsekuensinya disaat bisnisnya mulai bangkrut. Kepanikan tersebut terbilang wajar. Hanya saja, kadang para pengusaha tak cukup siap menerima kenyataan akan bisnisnya yang mulai surut. Ujungnya, banyak di antara mereka yang putus asa. Meninggalkan bisnisnya begitu saja tanpa ada upaya untuk 'membangun'nya kembali. Seolah-olah, mereka tak memiliki 'peta' bisnis yang jelas. Nah, lantas apa dan bagaimana yang harus dilakukan tatkala bisnis terancam kebangkrutan? Simak ulasannya hanya di Majalah Pengusaha Muslim Edisi Maret 2010.

Peluang Bisnis Sampah Plastik

Sampah plastik tiap kali menjengkelkan bagi para aktivis lingkungan. Karena jenis sampah ini tidak bisa diurai. Karenanya, banyak sekali gerakan-gerakan yang menghendaki masyarakat menggunakan kertas sebagai pengganti tas kresek plastik. Namun, bagi Suyono, sampah-sampah plastik tersebut disulapnya menjadi aneka kerajinan menarik dan malah berdaya jual tinggi. Tangan-tangan trampilnya telah mengubah plastik-plastik bekas tersebut menjadi kerajinan. Seperti, cincin, vas bunga, tempat tisu, tas hingga penghias korden. Menarik, unik dan berkesan simpel. Lantas, bagaimana Suyono menjalankan bisnisnya ini? Dan bagaimana dengan nilai jualnya? Simak pembahasannya di Majalah Pengusaha Muslim Edisi Maret 2010.

Untuk berlangganan 6 bulan: Rp 120.000,- (Jawa) / Rp 150.000,- (Luar Jawa)
Untuk berlangganan 12 bulan: Rp 240.000,- (Jawa) / Rp 300.000,- (LuarJawa)

Transfer ke rekening BCA No. 015 209 1271 a.n. Haris Wahyu Jatmiko

Gratis Ongkos Kirim

Agen Pengusaha Muslim

Balikpapan: Kios Herbal Basmalah(0542 7045 028), Al-Wahida Herbal Center(0542 758 1313, 0812 5389 9666), VIKOM(0542 715 8077, 0813 4662 7029).**Bandung:** Azzy Agency(0816 627 219), Mahabbah Agency(0812 2314 007, 022 522 8276), Faizal Anwar(022 5406 353, 0819 1053 4496), Aria Rangga (022 2514 639, 0856 5911 2388).**Banjarmasin:** Kios Mawaddah(0511 725 7255, 0878 1534 5567), **Banyumas:** Purbalingga Agen(0816 900 212), **Batam:** Abu Abdirrahman/ Radio Hang FM(0778 7816 106). **Bekasi:** Ramadhan AGC(021 7021 1350), JUHDI(021 6881 4824, 0852 8582 0010).**Bogor :** Jaya Agency(0857 1576 6826), Tk. Buku dan Herbal Bogor Islamy(0251 217 5060, 0818 176 848), Anak Sholeh(0251 482 3858, 0812 1898 7172) , Irwin Juliandi(0251 8394 416, 0812 1070 817). **Bontang:** CV. Multi Agro Nusantara(0548 3032 554, 0811 553 383), **Cepu:** SNComputer(029 642 3945, 029 6510 9344), **Cilegon:** Achmad Bahauddin(0254 395 502, 0852 1618 4303), Rahmat Cell(0254 9253906, 0812 8498 041).**Cirebon:** Toko Reefanne(0231 339 5139), CV. Sonindo Gemilang(0231 8512020, 08112410569),**Denpasar:** Rosnawan Harsetio (0361 2078 504), Irfan Bin Zaenun(0361 873 7556, 0812 3754 5045), **Depok :** Ari Kurniawan(0811 811 6272), Untung Winarno(021 7794 222, 0838 800 1323), **Gorontalo:** Abu Najihah(-), **Gowa:** Muh. Taufik Agc/ Sekolah Pengusaha Muslim(0411 821 1390), **Gresik:** Hijaz-Abatez" Bookstore(031-70833677), **Jakarta Barat:** Tarsono(-), **Jakarta Pusat:** wstic-iiftihar (021 3926714, 08176677510), **Jakarta Timur:** Husni(021 8660 2671, 0812 8843 4830), Salma Agency(021 7079 5643), **Jakarta Selatan:** Syafingi Azhari(021 7239 904, 0856 9121 6141), **Jambi:** Gemilang Agency(0741 64591, 0852 6624 8497), **Karanganyar:** Nur Sidiq(0852 9325 2533), **Karawang:** Ridho Agency(0852 1698 4508), Al Muslim(0813 1788 2443), Yogaswara(0857 1024 0471, 0857 1478 2191), Az Zahra Agc(0813 9877 8766). **Klaten:** AA Moslem Agc(0852 2990 9198), **Lasem :** Hadziq Shalih(0813 9013 9765), **Lombok Timur:** Abu Hurairah(0819 9773 8399), **Majalengka:** Rossenda(023 366 1988, 0852 9577 7738), **Makassar:** Drh. Ilsan Arvan Nurgas(0411 481 1784, 0811 444 842), Madani(0411 856 177, 0411 830161), **Malang:** Pustaka Talenta Malang(0857 3505 8674), **Medan:** Muh. Nashir(0815 3317 0746), **Merauke:** Arman(0852 3006 2107), **Palembang:** Jepy(0711 4247 434, 0852 7374 6333), **Purbalingga:** Afiati Agency Purbalingga(0281 578 2706, 0857 2627 0607), **Purwakarta:** An Najah AGC(0812 976 4361), **Purwokerto:** SHS Agency(0281 622 485, 0813 2706 1999), **Pontianak:** Sehat S(0813 4517 5492), **Probolinggo:** Pustaka Talenta Probolinggo(0852 3153 6668), KAFFAH griya muslimah(0335 420 218, 081 233 055 077), **Salatiga:** Ahmad Zainuddin(0812 2922 962, 0856 4111 9490), **Samarinda:** Syarif Hidayatullah(0541-201633, 0812 5368 8101), Wachyu Hadidtia(0541-272093, 0856 4658 9491), **Semarang:** Zufar AGC(0881 295 9644, 0813 2539 3411), **Serang:** Bambang Setiaji(0254 7042 650, 0254 911 3761), **Sidoarjo:** Quantum Bhimasakti Ardygroup(031 8532 861, 0816 503 077), Islamuna Agency(031 8532221, 0857 8040 7774), **Solo:** Aziz AGC(0818 0457 2692), Multi Media Servitama(0271 726 003, 0888 296 7080, 08562993571), **Sragen:** Iwan Setiawan(0271 806 8500), **Sukabumi:** Kios Al-Fath(0266 6542 837, 08131 742 3791), **Sukoharjo:** Muh. Juwari(0271 5863 149), Toko Buku Barokah(0881 2968 219), **Sumbawa Barat:** Amiruddin(0817 575 9591), **Surabaya:** Maktabar Abu Faiz(0856 9281 9104), Alina Agency(031 7021 2380, 0813 2945 3799), Pustaka Sahabat (031 5030 289, 0813 5792 0572), Darmawan AGC(0319 211 2844, 0818 593 084), **Tangerang:** Bilhaq Publishing(021 7044 9090, 0816 1166 005), Ikhlas_syifa(0856 9756 5852), Yulianto(021 9976 7799, 0812 4452 8888), **Tanjung Redeb:** Berau Makmur(0554 202 7650, 0812 581 4172), **Tasikmalaya:** Abu Salman(0811 565 910), Ibnu Agency(0265 2353273, 081 5621 0831), **Yogyakarta:** Rinto Adi Cahyono(0811 250 9750), Sukses Mulia(0274 6811 987, 0859 5952 5805), Sarana Hidayah(-), Geo Business Centre(0274 301 7186, 0856 2875 412).